

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Ключевой ставке
вернули подвижность:
как отреагирует
банковская система
стр. 3⁽⁰⁺⁾

Телеком в поисках
точки 5G
стр. 10⁽⁰⁺⁾

Рейтинг
быстрорастущих
бизнесов
стр. 4⁽⁰⁺⁾



Ипотека выдохлась

стр. 6⁽⁰⁺⁾

Средневзвешенная процентная
ставка по вновь выданным
жилищным кредитам, % годовых



Банк Хлынов

ОТКРЫТЬ СЧЕТ = МИНИМУМ ХЛОПОТ!

Пакет услуг «Минимальный»

0₽

— открыть счет
онлайн

— стоимость
пакета услуг



Персональный партнер вашего бизнеса

8 800 250-2-777 банк-хлынов.рф

Открытие расчетного счета (в том числе счета с особым режимом работы) в валюте РФ бесплатно, кроме счетов с использованием корпоративных банковских карт, вторых и последующих счетов; срочного открытия счета (в течение суток после подачи документов); открытия счета клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве и добровольной ликвидации. Условия пакета «Минимальный», и услуги, не включенные в пакет отражены/оплачиваются согласно «Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (далее - Тарифы). Услуги, не включенные в пакет расчетно-кассового обслуживания, тарифицируются по тарифному плану «Оптимальный». За оказание отдельных услуг, осуществление отдельных операций по счету, а также за осуществление операций, превышающих лимит операций, включенных в пакет, банком взимаются комиссии согласно Тарифам. Предложение не является офертой. Условия действительны на 09.09.2019 г. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте банк-хлынов.рф. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.

Кассовый разрыв, не хватает оборотных средств, решили расширить производство, начать дополнительный бизнес?

Ситуаций, когда необходимо дополнительное финансирование в ведении бизнеса, — сотни. Оказать финансовую помощь в решении вопроса может КПК «Инвест Центр» — надежный финансовый партнер вашего бизнеса. Приоритеты КПК «Инвест Центр»: надежность, стабильность, доступность. Деятельность кооператива контролирует Центральный Банк РФ



**УПРАВЛЯЙ
ФИНАНСАМИ
ГРАМОТНО!**

 **ИНВЕСТЦЕНТР**

Ирина Николаевна Макарова
председатель правления КПК «Инвест Центр»

На сегодняшний день КПК «Инвест Центр» предлагает руководителям предприятия воспользоваться займом на следующих условиях:

- решение о ставке принимается индивидуально, ставка за пользование займом составляет от 3 до 8% в месяц
- срок займа 1 - 12 месяцев, для одобрения займа не требуется подтверждение дохода и предоставление справок
- вы можете воспользоваться суммой от 100 000 до 25 000 000 рублей
- займ может быть оформлен не только на юридическое лицо или индивидуального предпринимателя, но и на собственника бизнеса
- обеспечение по займу представляет собой лишь залог недвижимости.

г. Киров, Октябрьский проспект, 84, www.invest-centre.ru

 **8 (8332) 255-248**

Договор займа может быть заключен только с пайщиком Кооператива. Пайщиками Кооператива могут быть юридические лица, признающие устав и иные внутренние документы Кооператива. Пайщики Кооператива обязаны солидарно нести субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из пайщиков Кооператива. При вступлении в Кооператив пайщики уплачивают: вступительный взнос в размере 100 руб. и паевой взнос в размере 100 руб. Ставка от 36 до 96% годовых. Подробные условия на сайте www.invest-centre.ru. Не является публичной офертой. Кредитный потребительский кооператив "Инвест Центр" (КПК «Инвест Центр»), ИНН 4345390246, ОГРН 114435016090, 610017, Октябрьский проспект, 84, пом. 1007, г. Киров, т. 8 (8332) 410-088, Член Союза СРО «ГКС» (реестровый № 273 от 31.10.2018).

**НАВИГАТОР. БИЗНЕС
ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:**

- 3 ФИНАНСЫ
- 4 РЕЙТИНГ
- 6 ОБЗОР
- 7 ТЕХЗОНА
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 12 #LIVE*. НАВИГАТОР
- 16 ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

*LIVE - В ПЕР. С АНГЛ. ПРЯМАЯ
ТРАНСЛЯЦИЯ

Распространение:
• По предприятиям и организациям г. Кирова:.....4700 экз.
• На стойках 300 экз.

Стойки, выкладка:
Автосалон «Kia» ул. Труда, 90
Автосалон «Lada» ул. Труда, 90
Автосалон «Престиж-авто» ул. Дзержинского, 79
АКБ «Росбанк» ул. Воровского, 119
Аэропорт «Победилово» ул. Аэропорт, 6
ВТПП ул. Профсоюзная, 4
Гостиница «Постоялый двор» ул. Герцена, 15
Гостиница «Спутник» ул. Свердлова, 31
«Институт Бизнеса» ул. Герцена, 56
Кафе «Агата» ул. Маклина, 56
Кафе-столовая «Горница» Октябрьский пр-т, 68
Кофейня «Книжный клуб 12» ул. Энгельса, 15
Кафе «12 стульев» ул. Сурикова, 19
Отель «Арт» ул. Герцена, 88
Отель «Старый дворик» ул. Мопра, 52
ОАО «НБД-банк» ул. Ленина, 79Б
ООО «РСКОМ» ул. Производственная, 29
Офисный центр ул. Герцена, 15
«Первый Дортрансбанк» ул. Комсомольская, 12А
Ресторан «Бочка» Октябрьский проспект, 110
Ресторан «Мельница» Октябрьский проспект, 125
Ресторан-триль «Мюнхен» Октябрьский проспект, 120
Ресторан «Россия» ул. Ленина, 80
Столовая ул. Комсомольская, 12
Столовая «Апельсинка» ул. Кольцова, 3
Столовая «Дымка» ул. Производственная, 29
Столовая «Домашняя кухня» ул. Потребкооперации, 19
Столовая «Домашняя кухня» ул. Производственная, 35
Столовая «Домашняя кухня» ул. Некрасова, 69
Офисный центр ул. К. Маркса, 127
Столовая «Три медведя» ул. Базовая, 10
Столовая «Три медведя» пр-т Строителей, 21
Столовая «Горячая ложка» ул. Ленина, 2
Учебный центр «Энергетик» ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум» ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»
Учредитель: ООО «Газета Навигатор»
Редакция: ИП Мазуров М. А.
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 82,
офис 321
Сайт: www.navigators-kirov.ru
E-mail:
rotel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;
svetatel@yandex.ru – редакция
Главный редактор: Перескокова Т.С.
Рекламный отдел: (8332) 57-68-16
Отдел доставки: +7-909-716-61-49

Распространяется бесплатно.
Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Кировская областная типография»,
г. Киров, ул. Ленина, 2.
Печать офсетная. Номер заказа – 13131.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 08.09.2019 г.
Дата выхода в свет – 09.09.2019 г.
№26 (480)

16+

Тираж 5000 экземпляров

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы. Цены действительны на момент публикации. Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области ПИ № ТУ 43-171 от 30 октября 2009 г.

Войти в зону нейтральности

Ключевая ставка ЦБ РФ снижена на 25 базисных пункта и сейчас составляет 7% годовых. Такое решение принял совет директоров регулятора на заседании 6 сентября. Председатель Банка России Эльвира Набиуллина заявила, что сейчас этот важный параметр кредитно-денежной политики находится в нейтральной зоне.

Основной параметр, который Центробанк использует для характеристики ключевой ставки — это инфляция. То есть с точки зрения регулятора, при ключевой ставке 6-7% можно добиться стабильной инфляции на уровне около 4% в год. Таким образом, сейчас реальная ключевая ставка, то есть процентная ставка за вычетом инфляции составляет около 3% годовых.

По прогнозам Банка России, рост цен по итогам текущего года сохранится на целевом уровне около 4%. В начале 2020 года инфляция в России снизится до 3,5-4% под влиянием высокой базы начала 2019 года, когда скачок цен был вызван повышением НДС. Для упреждения этого эффекта ЦБ РФ уже сегодня заявляет о возможности еще одного понижения ключевой ставки на 0,25 п.п. уже в текущем году.

Ипотечный драйвер

Руководство Банка России заявляет о том, что последовательное изменение ключевой ставки даже на такую небольшую величину как 0,25 оказывает существенное влияние на кредитование банками российского бизнеса и частных лиц.

— Наряду со снижением процентных ставок происходит смягчение неценовых условий кредитования в части сроков и объемов. Смягчение денежно-кредитных условий — как ценовых, так и неценовых — способствует расширению кредитования. Кредитование организаций, по нашим оценкам, в этом году вырастет на 7–10%, а населения — на 15–20%, — заявила председатель Центрального банка Эльвира Набиуллина, поясняя вероятные последствия смягчения кредитно-денежной политики.

При этом наиболее существенный рост кредитования в конце текущего — начале следующего года регулятор ожидает в сфере ипотеки. По оценкам госпожи Набиуллиной, прирост выдачи жилищных кредитов достигнет верхней планки этого диапазона.

Аналитики более сдержанно оценивают перспективы роста ипотечного кредитования в текущем году. Тем не менее, они во многом согласны с тем, что именно это направление станет драйвером роста сферы кредитования частных лиц.

— Можно ожидать, что к концу года ипотечный рынок может перейти к росту, который продолжится в 2020 году. Его будет поддерживать снижение

процентных ставок: средневзвешенная процентная ставка по выданным ипотечным кредитам к концу 2020 года может оказаться несколько ниже 9%. Рынок ипотеки в следующем году при этом может вырасти на 20% благодаря как более высокому спросу на жилье, так и активизации рефинансирования кредитов, выданных ранее по более высоким ставкам, — заявила главный аналитик «Росбанк Дом» Наталья Ващелюк.

Она также прогнозирует наличие перспектив снижения процентных ставок по ипотеке и после 2020 г., но ставит их в зависимость от действий ЦБ РФ и его оценки нейтрального уровня ключевой процентной ставки. Достижение целевого уровня в 8%, по мнению эксперта, представляется возможным в том случае, если политика ЦБ РФ будет более мягкой, чем в настоящее время. В этом случае сектор ипотечного кредитования продолжит расти опережающими темпами и в среднесрочной перспективе. Госпожа Ващелюк оценивает перспективы роста ипотечного рынка в 2021-2024 гг. в 10% в год.

Не кредитом единым

Что касается перспектив общего экономического роста, то в этом вопросе прогнозы Банка России носят куда более сдержанный характер. В текущем году он вряд ли превысит 1%. Во многом это является итогом политики правительства, признают в ЦБ.

— Положительный вклад в рост ВВП по-прежнему вносит потребительский спрос, — заявила Эльвира Набиуллина и добавила. — В этом году расширение кредитования продолжает оказывать заметную поддержку росту потребления. Однако кредит не может быть основным драйвером роста спроса. В условиях стагнации доходов населения рост потребления будет оставаться слабым. В этом году мы ожидаем его в интервале 1–1,5%.

В целом мегарегулятор обращает внимание на то, что сдерживающее влияние на экономику России оказывают не только внутренние факторы, но и ситуация на мировых рынках. ЦБ уже понизил прогноз по поводу экспорта, и, как следствие, ожидает более или менее заметного повышения темпа прироста ВВП не ранее 2022 года. ▲ (0+)

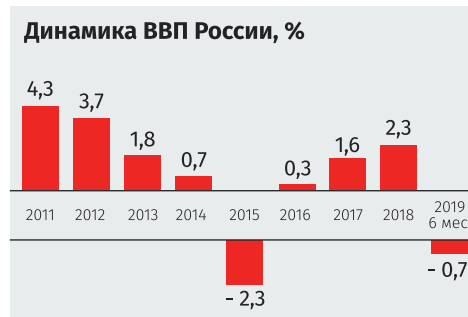
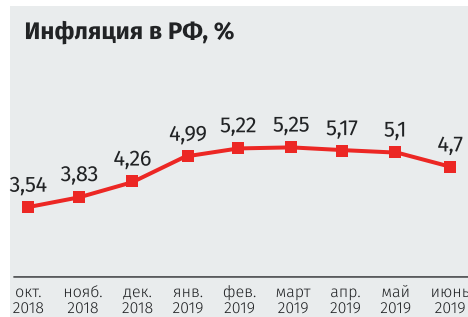
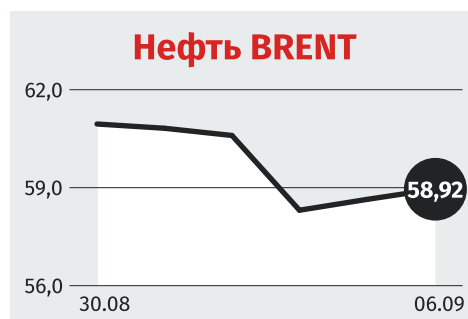
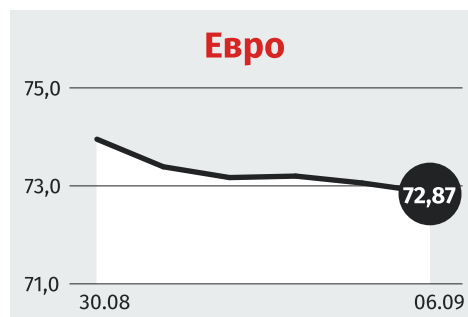
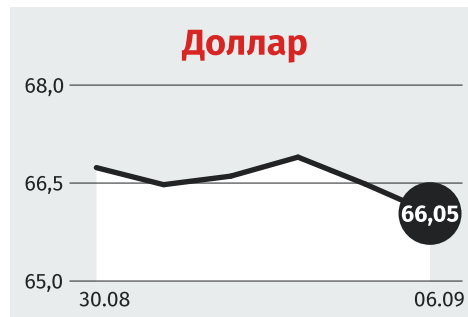


Владимир Скобелкин,
председатель правления «Первого
Дортрансбанка»

— Изменение ключевой ставки было ожидаемо. Его предсказывали порядка 90% экспертов. Поэтому рынки уже отыграли эту новость, и ситуацию на них, в основном, будут определять события, которые произойдут в октябре. Во-первых, многое зависит от дальнейшего развития торговой войны между США и КНР. На октябрь запланирован очередной раунд переговоров. От его исхода во многом будет зависеть конъюнктура мировых рынков. Непосредственное воздействие на работу банков на рынке потребительского кредитования окажут новые требования ЦБ РФ, которые вступят в силу с 1 октября. Для частных заемщиков с большой кредитной нагрузкой взять новый кредит будет сложнее.

Хотя понижение на 0,25% — это не такая большая величина, но несколько раундов снижения ключевой ставки повлияли на стоимость бизнес-кредитов. Но это все-таки не такие большие суммы. Большее значение имеют неценовые факторы. Эксперты отмечают снижение доли качественных заемщиков. На практике это означает то, что для бизнеса стало сложнее соответствовать более жестким требованиям банков. Тем не менее, на ближайшие несколько месяцев мы ожидаем сезонный рост спроса на бизнес-кредиты. Он вызван потребностью предприятий в закупке товаров в преддверии нового года пика продаж.

Если рассматривать общий тренд с точки зрения нашего банка, мы вкладываем в рекламу кредитных продуктов большие средства, но на спросе это отражается меньше, чем хотелось бы. Среди потенциальных заемщиков пока преобладают выжидательные настроения.



По данным ЦБ РФ, Росстата

13,6%
млрд руб.

по данным ЦБ РФ составил прирост валютных депозитов в банках Кировской области, а в целом по РФ — 0,2%. Из-за выравнивания ставок интерес к ним оказался выше, чем к вкладам в рублях.

Рейтинг быстрорастущих

«Навигатор» проранжировал основные отрасли экономики региона по росту продаж и прибыльности бизнеса, ведь логично предположить, что вкладывать лучше в растущий сектор.

Стагнация региональной экономики и падение реальных доходов населения ставят перед бизнесменами закономерный вопрос: где найти ту сферу, то направление, в котором имеет смысл развиваться? Конечно, голые статистические данные не дают полной картины и уж точно не раскрывают всех сложностей, с которыми сталкиваются предприятия той или иной отрасли. Тем не менее, они дают возможность понять, к какому направлению есть смысл присмотреться более внимательно.

Таблетки для роста

Лидер рейтинга роста — медицина. Продажи услуг в сфере здравоохранения выросли в первом полугодии на 1/2 по сравнению с аналогичным периодом 2018-го. Действительно, расходы на лечение частные лица сокращают в последнюю очередь. Но в этой сфере есть и явный минус — по мнению экспертов, отрасль остается неприбыльной, возможно, из-за того, что сейчас переживает этап крупных инвестиций в обновление основных средств. Но главное даже не это. В сфере здравоохранения частный бизнес вынужден бороться за деньги самого состоятельного покупателя — государственного фонда медицинского страхования. При этом вашими основными конкурентами в медицине будут опять же государственные клиники.

Вторая строчка рейтинга роста — у агробизнеса. За первое полугодие сельхозпредприятия очень серьезно нарастили свои доходы. Более того, отрасль демонстрирует и самую высокую в нашей области рентабельность продаж — 12,8%. Агробизнес требует огромных инвестиций в современную технику и вложений в соблюдение технологической дисциплины. Те, кто не может обеспечить выполнение этих условий, вынуждены вести постоянную «битву за урожай». Шаг в XXI век в сельском хозяйстве стоит десятки и сотни миллионов рублей.

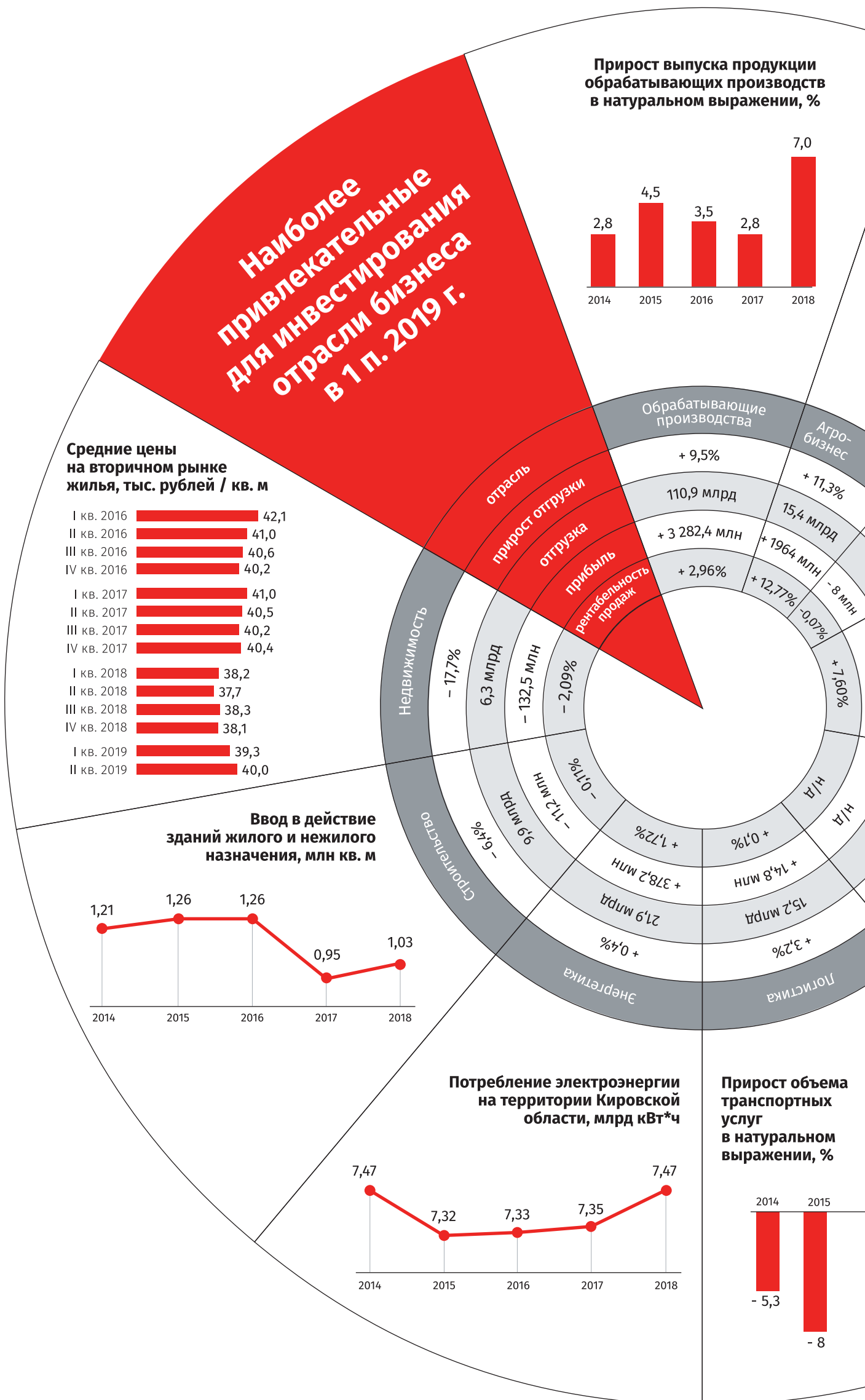
Сюрпризы реального сектора

Так называемые обрабатывающие производства включают в себя огромный спектр отраслей промышленности, и каждая из них имеет массу не всегда видимых со стороны барьеров. Тем не менее, рост продаж почти на 10% по итогам первого полугодия не может остаться без внимания. Однако нужно быть готовым к очень небольшой маржинальности производственного бизнеса. Выход, конечно, есть — объемы. Но до них нужно дорасти.

Самая, казалось бы, парадоксальная вещь — торговля прибавила 7,8%. И это на фоне снижения покупательной способности. На самом деле все зависит от тонкостей подсчета статистических показателей. «Отгрузка», по которой мы ранжировали виды бизнеса, в случае торговли, если не вдаваться в детали, означает не выручку, а наценку. Коммерсанты увеличивают ее, чтобы компенсировать снижение количества покупателей. По мнению опрошенных «Навигатором» экспертов, будет ли жизнеспособна подобная тактика в условиях постоянного развития интернет-торговли, можно только гадать.

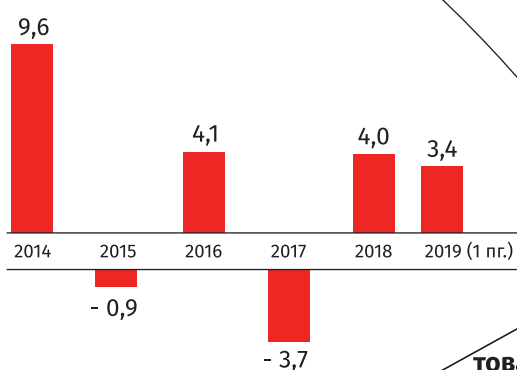
Мода на жилье

Нужно сказать и несколько слов о нижней части списка. В аутсайдерах — строительство и бизнес в сфере недвижимости. Доходы подрядчиков, девелоперов, выручка от аренды катятся по наклонной. Эта сфера бизнеса генерирует убытки. Впрочем, любой кризис — это и новые возможности для тех, кто готов рисковать. ▲ (0+)

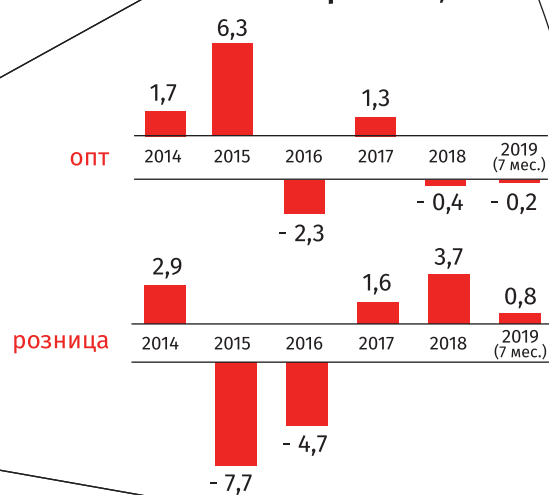


бизнесов

Прирост выпуска продукции сельского хозяйства в натуральном выражении, %



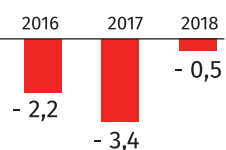
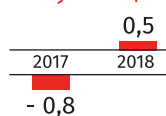
Прирост товарооборота в натуральном выражении, %



Прирост объема услуг в натуральном выражении, %



телекоммуникационные



Сергей Доронин, предприниматель

– Из отраслей производства привлекательны для инвестиций те сферы, где у области есть ресурсы и опыт. Сохраняют свою актуальность лесопромышленный комплекс и деревообработка, которые, в частности, базируются на достаточно богатых ресурсах. Как житель Кирово-Чепецка, не могу не отметить наличие позитивных перспектив химической промышленности.

На протяжении целого ряда лет мы также видим хорошую отдачу от вложений в сельское

хозяйство. Привлекательны и свиноводство, и мясное животноводство, и производство молока. Инвестиции в развитие производства молока агрохолдинга «Дороники» подтверждают эти выводы.

Кроме того, у нас есть целый ряд сфер, которые пока недооценены, но в будущем имеют хороший потенциал. Их развитие сдерживается падением доходов населения. В долгосрочном плане при выходе на европейский уровень и структуру потребления там «спрятан» очень серьезный спрос, который пока не реализован.

В этом разрезе хороший потенциал у пищевой промышленности, у производства овощей закрытого грунта. Даже в Кирове есть серьезный дефицит в сфере качественного, подчеркну, качественного общественного питания. Нельзя недооценивать потенциал и строительной отрасли, которая сейчас переживает не лучшие времена. И это не только жилищное строительство. Если действительно пойдет финансирование по национальным проектам, то это и благоустройство, и дороги, и улицы, и тротуары, и мосты. Это все строительная отрасль, и ее нельзя сбрасывать со счетов.



Константин Кропанев, исполнительный директор ООО «Ажис-финанс»

– Сегодняшние показатели еще не гарантируют того, что та или иная отрасль будет расти в следующем году. А при вхождении в бизнес реально требуется предсказать развитие ситуации на три-пять лет вперед. Столько времени необходимо на принятие окончательного решения об инвестировании, разработку линейки продуктов, прохождение всех стадий создания нового производства и вывода продукта на рынок.

Даже если мы возьмем относительно понятную для широкой аудитории сферу недвижимости. Мы видим там серьезный спад. Но ее можно рассматривать как защитный актив. То есть задача таких вложений — не заработать на инвестициях, а сохранить сбережения. Если доходы в жилую

или коммерческую недвижимость окажутся ниже прогноза, вы всегда можете быть более или менее уверены в том, что кирпичи, из которых построено здание, не лопнут, как мыльный пузырь.

Но и здесь все не так просто. Каждое здание можно сравнить с акциями компании. Есть компании, которые растут на падающем рынке, а есть те, чья цена снижается даже на фоне роста биржевых индексов. Правда, в отличие от дешевеющих акций, у вас не получится настолько же быстро продать невостребованное здание или тем более какое-то узкоспециализированное производство.

К сожалению, наш уровень развития финансового рынка не позволяет обеспечить свободный переток инвестиций в те сферы, где мы можем наблюдать рост продаж и прибыли. Конечно, сейчас у инвестора существует возможность покупки акций крупнейших российских и даже иностранных компаний, но мы не можем продать акции или облигации какого-то кировского девелопера и вложить средства в ценные бумаги местного агрохолдинга или оборонного завода. Их просто нет в биржевом обращении.

В существующих сейчас реалиях инвестор должен лично входить в тот или иной бизнес. Следовательно, он, кроме чисто финансовых рисков, берет на себя еще и всю неопределенность в производственной и коммерческой сферах. Понятно, что в таких условиях инвестировать в абсолютно новую для тебя отрасль мало кто решится.



Сергей Смирнов, председатель совета директоров ПАО «Кировский завод «Маяк»

– Рост в сфере обрабатывающих производств во многом объясняется положительными результатами работы предприятий оборонно-промышленного комплекса. Есть госзаказ — растет отгрузка продукции. Конечно, это то, что находится на поверхности. Кировские заводы

получают заявки от силовых структур за счет хорошего качества и соблюдения сроков исполнения, качественной работы с госзаказчиками.

Даже для крупных оборонных предприятий выход на новые для них гражданские рынки — это самый сложный вопрос. Быстро перековать мечи на орала не получится. Это не только технологические моменты. Самое главное — понять, какой продукт востребован на рынке и найти потенциальных покупателей. А дальше целый ряд этапов: разработка технологии, инвестиции в оборудование, отработка производственных процессов.

Машиностроение и промышленность в целом — это сложная отрасль. Повторюсь, прежде чем говорить об инвестициях, нужен конкретный продукт, который позволит окупить вложения и получить прибыль. Также при инвестициях нужно учитывать фактор времени на подготовку к выпуску новой продукции.

В целом, промышленность — это не та сфера, в которую можно прийти просто «с улицы».

Ипотека выдыхается

Впервые за долгий промежуток времени банковская статистика зафиксировала снижение задолженности по жилищным кредитам в Кировской области. Это происходит на фоне ряда взаимосвязанных процессов. В первую очередь, уменьшение ипотечных долгов объясняется снижением суммы вновь выданных жилищных креди-

тов — притом, что по полученным ранее заемным средствам участники ипотечных программ рассчитываются практически без отклонений от графиков.

На ситуацию не влияет даже заметный тренд на снижение стоимости жилищного кредитования. Нужно, правда, заметить, что процент по ипотеке пока еще замет-

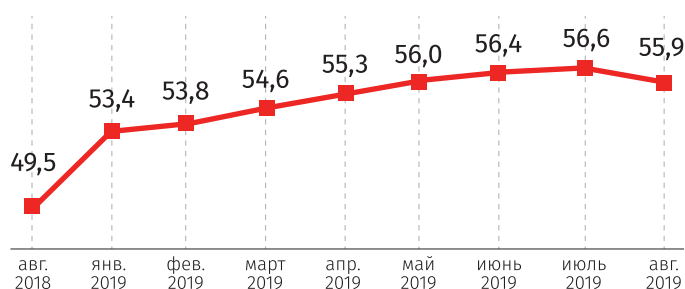
но выше, чем в прошлом году. На этом фоне мы видим рост цен на недвижимость, вызванный повышением издержек девелоперов.

Отсутствие роста реальных доходов населения на фоне действия всех этих факторов и привело к снижению спроса на жилищные кредиты. ▲ (0+)



Екатерина Орешкович,
председатель совета директоров
ГК «Руснедвижимость»

Динамика задолженности по жилищным кредитам на начало периода частных лиц-резидентов Кировской области, млрд рублей



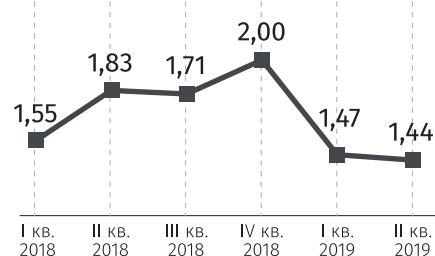
Объем выданных жилищных кредитов за 7 месяцев, млрд рублей



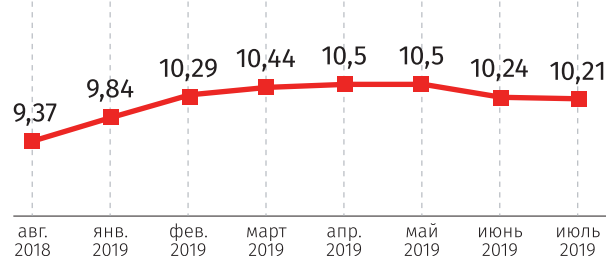
Количество жилищных кредитов под залог прав на участие в долевом строительстве (выданных за 7 месяцев), ед.



Динамика досрочного погашения ипотечных кредитов за квартал, млрд рублей



Средневзвешенная процентная ставка по вновь выданным жилищным кредитам, % годовых



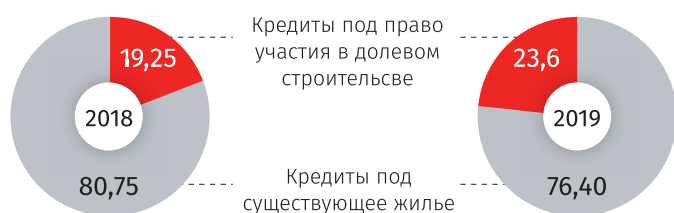
Общее количество выданных жилищных кредитов за 7 месяцев, ед.



2998

Количество построенных квартир в 2019 г.

Структура жилищного кредитования за 7 месяцев, %



Доля задолженности по жилищным кредитам в общем долге частных лиц перед банками в Кировской области на начало периода, %

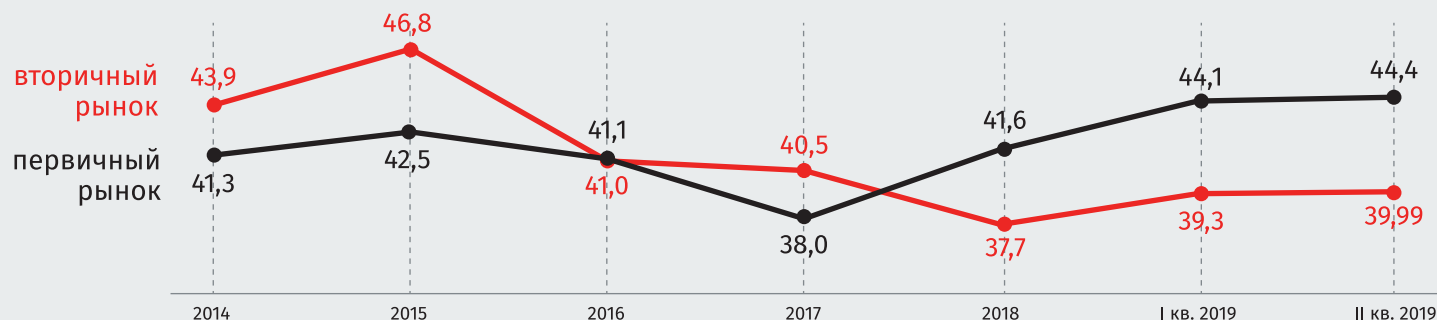


Ввод жилых домов в 2018-2019 г.г., тыс. м2



*По данным ЦБ РФ и Кировстата

Динамика средних цен на жилую недвижимость в Кировской области, тыс. рублей (по данным на II кв.)



– Повышение ключевой ставки в конце прошлого года и, как следствие, рост ипотечных ставок у банков с государственным участием стали серьезными препятствиями для потребителя на рынке недвижимости в 1 п. 2019 г., это планомерно привело к снижению количества сделок с недвижимостью, в т.ч. с ипотекой. По разным оценкам и в зависимости от региона, рынок недвижимости сократился в первом полугодии 2019 от 20% до 40% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Рост ипотечных ставок в конце прошлого года наложился на тренд завышенных ожиданий экспертов и продавцов по поводу неизбежного повышения цен на недвижимость. Продавцы вторичной недвижимости оказались по цене в среднем на 10-15% выше ожиданий покупателей.

В результате отсутствия баланса спроса и предложения рынок демонстрировал отрицательную динамику.

Разрыв между ликвидным спросом и существующим предложением был замечен и осмыслен участниками рынка только к концу первого квартала. Продавцы начали задумываться о снижении завышенных цен. Параллельно с этим активизировался и спрос в связи со снижением ипотечных ставок. Это привело к оживлению рынка.

По сути, именно действия государства стали сдерживающим фактором для покупательской активности на рынке недвижимости в течение 1 п. 2019 г. И только когда стало понятно, что из-за отсутствия движения в локомотивной для экономики отрасли недвижимости есть риск получить по итогам 2019 г. отрицательные темпы экономического роста в стране, государство вынуждено было применить меры поддержки, стимулирующие спрос на жилье. Мерами поддержки стало решение о предоставлении маткапитала за третьего ребенка, снижение ключевой ставки и софинансирование банками ставки по «детской ипотеке».

Если сейчас вслед за ЦБ РФ государственные и коммерческие банки еще раз снизят ставку по ипотечным кредитам, то тогда можно будет прогнозировать рост количества сделок на рынке недвижимости в 2019 на 7-10% по отношению к прошлому году.

К) СЕРВИС☎ +7 (8332) 45-06-64
г. Киров, Октябрьский пр-т, 81а**Внедрение 3 бизнес-процессов
со скидкой 50% до 13 сентября**

Делегируйте работу на... роботов!



Вячеслав Володин,
руководитель группы продаж
«К)Сервис»

— Многие клиенты рассказывают нам, что снизилась текучка менеджеров, сотрудники отдела продаж стали работать быстрее и эффективнее, когда мы помогли им настроить бизнес-процессы, роботов и триггеры в различных разделах корпоративного портала. Для оптимизации работы отдела продаж важна автоматизация даже самых, казалось бы, незначительных действий. Поэтому мы всегда советуем использовать современные инструменты от Битрикс24 по максимуму. Кстати, до 13.09. 2019 при оплате любого коммерческого тарифа на год и более наши специалисты настроят 3 бизнес-процесса для вашего бизнеса со скидкой* 50%.

В работе даже самого эффективного отдела продаж есть множество ежедневных рутинных процессов. Они занимают время менеджеров, снижают скорость и качество работы. Эксперты «К)Сервис» рассказали, с какими задачами помогут справиться инструменты Битрикс24 – Роботы и Триггеры. Эти виртуальные помощники работают по заранее заданным алгоритмам, из раза в раз заменяя работу сотрудника.

Роботы

Этот инструмент помогает выполнять действия на определенных стадиях какой-либо работы в CRM. Например, робот отправит сотруднику уведомление, если за ним закрепили определенную компанию в CRM. Аналогично робот может добавить событие в календарь сотрудника, если тому нужно связаться с клиентом. Кроме того, роботы могут:

- создавать задачи при определенных условиях. Например, перезвонить клиенту, если сделка переведена в стадию «Отложена»;

- создавать документы по заданным шаблонам и отправлять их клиентам на определенной стадии сделки;

- отправлять СМС и e-mail-сообщения;

- даже позвонить клиенту и произнести указанный текст.

Триггеры

Они автоматически переводят процессы на новую стадию, когда клиент совершает какие-либо действия. Например, если менеджер должен связаться с клиентом, но тот позвонил в компанию первым по каким-либо причинам. В этом случае сработает триггер, и сделка автоматически



Источник фото: freepik.com

переведется на новую стадию. После чего работу на себя возьмут настроенные роботы. Также триггеры можно применять:

- в создании и обработке лидов. Например, когда клиент заполняет форму на сайте, в CRM автоматически создается лид;

- при повторных действиях клиентов. Например, когда покупатель или потенциальный клиент повторно зашел на сайт;

- в проектной работе. Когда несколько участников работает над одной задачей. Например, один из сотрудников выпол-

нил свою часть работы, и задача автоматически переводится в новую стадию и на нового ответственного.

Благодаря таким современным инструментам менеджеры могут не отвлекаться на обработку данных по каждому контакту или операции с клиентом. Все эти процессы будут автоматизированы, а сам специалист сможет более эффективно работать с большим количеством клиентов. ☛

*Подробности акции на сайте it.kserv.pro и по т. 8 (8332) 45-06-64.

АРЕНДА КОМПЛЕКСА для склада и производства

Советский тракт, 10

- 2008 м² различного назначения
- территория 64,5 сотки
- электричество 150 кВт
- вода и канализация

+7 (982) 387-70-87

удобный подъезд

можно доехать на автобусе

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- продажа
- аренда

АРЕНДА

- Теплые и холодные торгово-складские помещения, площадь от 90 до 600 кв.м
- офисные помещения, площадь от 9 до 90 кв.м
- Адрес: г. Киров ул. первая Базовая, 4.
- Офис (S = 150,0 кв.м), г. Киров, ул. Воровского, 20
- База - ул. Загородная, 3 - офисы от 10-15 кв.м

т. 70-40-22, 70-35-13, 8-912-371-87-36

ПРОДАЖА ДЕЙСТВУЮЩЕГО БИЗНЕСА

Магазин фермерских продуктов и товаров повседневного спроса.



МКР Чистые пруды, S=84,5 м.кв.
Со всем торговым оборудованием, охрана, видеонаблюдение.

т. 8-901-419-13-48

СДАЮ В АРЕНДУ

на длительный срок – помещения многофункционального назначения на Свердлова, 25а, 100 м², 50 м² и 9 м²
Ремонт, телефонная точка.

т. 47-74-43, 8-912-827-74-43

Аренда офисных помещений

Аренда помещения оборудованного под банк (S=205.2 м²)

Продается оборудование:

- металлообрабатывающие станки
- стоматологическая установка

тел.: (8332) 40-66-37,
40-66-56

УФА! ВАХТА!

Требуются:
**Резьбошлифовщик
Токарь**

Зарплата от 70 000 руб.

Тел. 8-960-816-95-37

АРЕНДА

помещения свободного назначения, S=163,7 м².

Адрес:
ул. Володарского, 185

Цена: 58 000 руб.

т. 78-42-58, ООО ЮК «Вердикт плюс»

АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Площадь: от 18 до 100 м²
Адрес: г. Киров,
ул. Щорса, д. 95

т. 8-912-717-83-11

Жизнь пошла под откос: страховой рынок Кировской области

Итоги первого полугодия для рынка страховых услуг оказались отрицательными. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спад составил 5%. Виной всему падение поступлений от страхования жизни, впрочем и другие важнейшие сегменты не поддержали страховой бизнес.

Центробанк подвел итоги работы страховщиков в первом полугодии 2019 года. Если раньше несколько лет рынок рос как на дрожжах, то в первом полугодии продажи полисов сократились на 5%. По итогам I квартала рост составлял 2,8%, то интегральный итог полугодия оказался для страховщиков неутешительным.

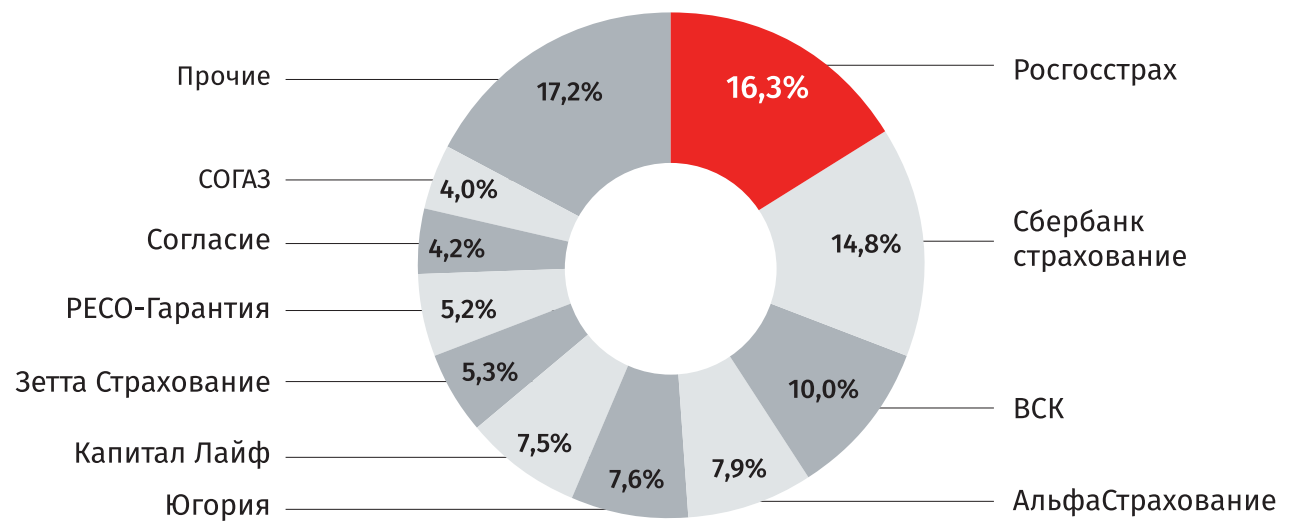
Причина спада достаточно прозрачна. Падение продаж полисов вызвано главным образом падением в сегменте страхования жизни (-18,8%). А оно, в свою очередь, стало жертвой рухнувшей ипотеки.

Результатом стали тектонические изменения структуры рынка. Лидировавшие несколько кварталов продажи полисов страхования жизни отошли на второй план и уступили первую строчку ОСАГО. Вместе с этим сменился и лидер среди компаний. На первую строчку вновь вернулся «Росгосстрах», который имеет более диверсифицированную структуру портфеля по сравнению с прежним лидером — группой компаний «Сбербанк страхование».

Нужно отметить, что на фоне снижения продаж произошел заметный рост выплат. В первом полугодии 2019 года они выросли на 8,4% год к году. Но нужно отметить, что в целом прибыльность страхования осталась по результатам полугодия примерно на тех же уровнях, что и по результатам первого квартала. Заметно выросла прибыльность по ОСАГО, на которое приходится почти половина платежей страховых компаний.

Пожалуй, пока оптимизм сохраняется только в сегменте личного страхования, которое включает в себя риски, связанные с несчастными случаями, и добровольное медицинское страхование. Но во втором полугодии рынок все-таки может надеяться на некоторый рост. Учитывая то, что значительная часть страховок у нас приобретается в добровольно-принудительном порядке под давлением кредиторов, постепенное снижение ставок банками может вдохнуть жизнь и в страховой рынок. ▲ (0+)

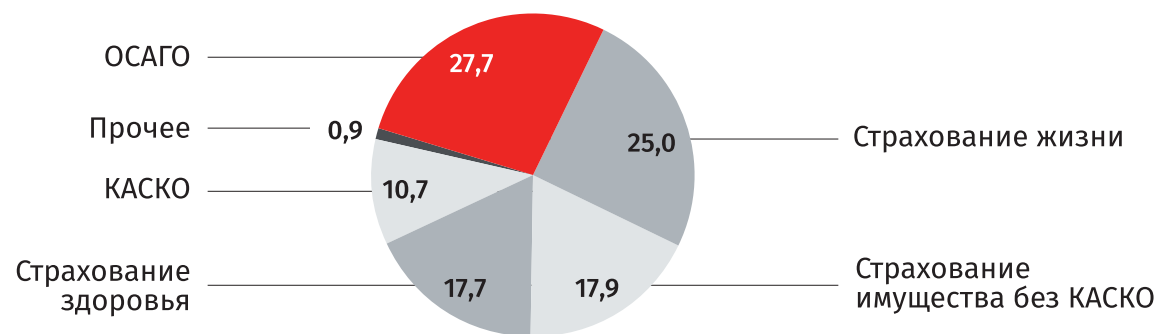
Доля 10 крупнейших страховых компаний (включая связанные юрлица) на рынке области



Рейтинг основных видов страхования по сумме проданных полисов, млн рублей



Структура страхового рынка в продуктовом разрезе, %



ПЕЧАТИ и ШТАМПЫ

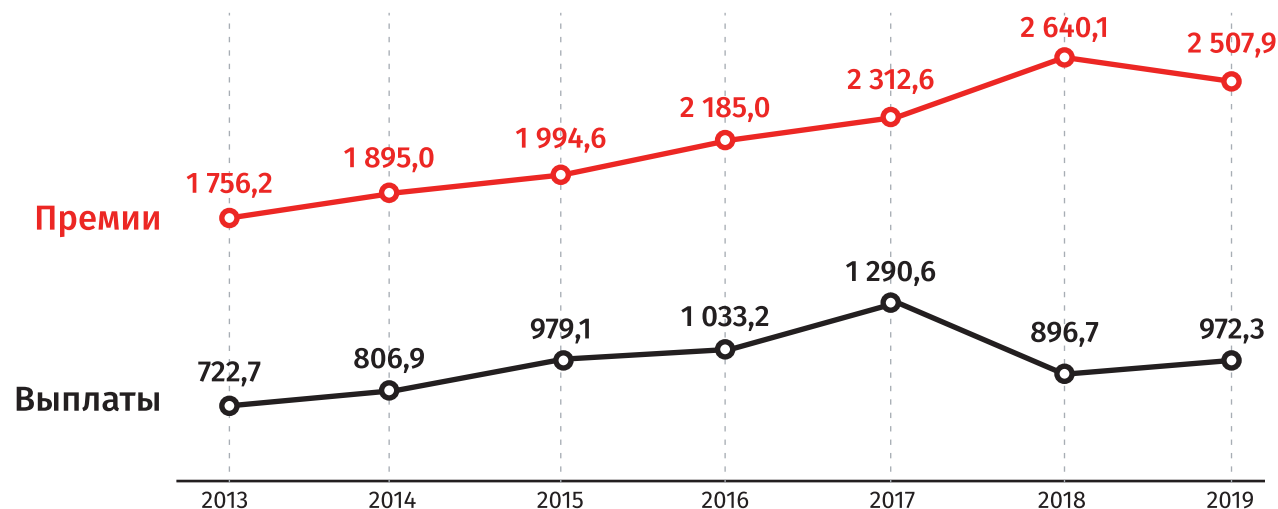
ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ
КАЧЕСТВЕННО

Октябрьский пр., 120, оф. 108, т.: (8332) 54-34-78, сот.: 46-14-48



перешел от роста к спаду

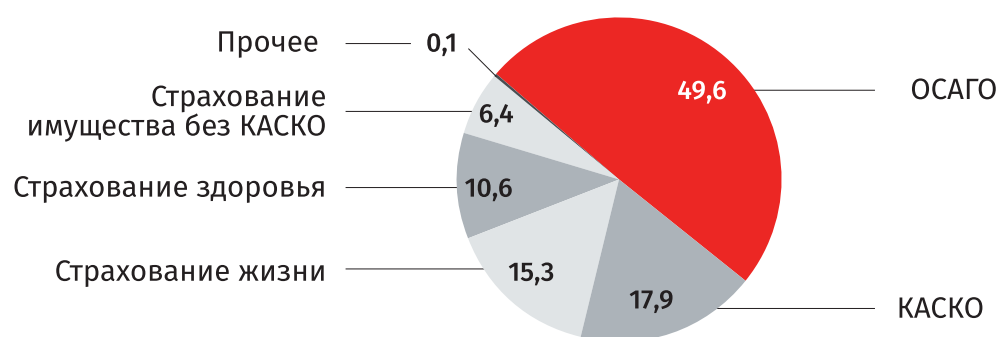
Динамика страхового рынка Кировской области в I полугодии соответствующего года, млн рублей



Прибыльность* отдельных видов страхования в Кировской области, %



Структура страхового рынка в разрезе платежей, %



* Отношение разности сборов и выплат к страховым сборам

По данным ЦБ РФ



Игорь Юргенс,
президент Всероссийского союза
страховщиков, RSA

— Страхование жизни в России, несмотря на крутой поворот, связанный с ИСЖ, не теряет своего поступательного развития. Средний класс им пользуется. Трудности есть, но предусмотренные стратегией меры, включая участие страховщиков в ИПК и других проектах, делает развитие страхования жизни необратимым. Тем более, что проникновение у нас в 4 раза меньше, чем в других странах, и потенциал огромен.

Страхование жилья – одна из потенциальных осей роста объемов. Принятый закон не совсем тот, какой мы хотели, но это не вина Минфина или ЦБ, которые работали вместе с нами. Причина – ограниченность бюджетных возможностей региональных властей по финансированию этой системы. Но то, что это верное направление подтверждено жизнью, тем что произошло сейчас в Иркутской области. Президент РФ дал указание выплачивать деньги пострадавшим и три лидера страхового рынка приняли меры для быстрого урегулирования. Но проникновение страхования там низкое – не более 1% по сельхозстрахованию и не более 2 % по жилью. Люди не страхуются, и в закон, к сожалению, не вошло все, что мы хотели в части стимулирования населения.

Еще два года назад на Ежегодной конференции ВСС в Петербурге мы объявили, что у нас есть идея создать риск-офис всей страны. Тогда она была воспринята как сумасшедшая, многими она и сейчас воспринимается с сарказмом. Но мы постепенно идем к своей цели.

Производственная компания «ВикРус» предлагает:

Фасадные термопанели «два в одном»

- Одновременное утепление и отделка фасада здания
- Снижают эксплуатационные затраты на отопление
- Дополнительная шумоизоляция
- Десятки лет без ремонта фасада
- Оформление в любом архитектурном стиле и цветовой гамме
- Быстрый и простой монтаж в любое время года
- Можно использовать на стенах из любого материала

«Клинкерная панель»



«Мраморная крошка»



Телеком в поисках точек 5G

Эксперты и ведущие игроки телекоммуникационной отрасли обсудили перспективы будущего связи стандарта 5G на ежегодной конференции газеты «Ведомости» при поддержке Tele2. Накануне конференции стало известно, что Госкомиссия по радиочастотам (ГКРЧ) разрешила российским сотовым операторам разворачивать пилотные сети пятого поколения в диапазонах, которые не будут попадать в мировую экосистему телекоммуникаций 5G. Участники форума сошлись во мнении, что это затормозит развитие отечественного телекома. Глава аппарата ГКРЧ Денис Ляшенко заявил, что власти готовы вернуться к рассмотрению этого вопроса и учесть мнение сообщества.



Анатолий Голомолзин,
замглавы ФАС России

— Задача состоит в том, чтобы изначально сохранялись условия конкуренции. Мы не можем принимать решения, направленные на то, чтобы один оператор обслуживал эту единую инфраструктуру, когда есть возможности для того, чтобы в этом участвовало все телекоммуникационное сообщество. Есть соответствующий опыт и в 2G, и в 3G, и в 4G, и мы не видим оснований для того, чтобы отказываться от этих наработок.



Алексей Корня,
президент «МТС»

— 5G — это не только про телеком, но и про цифровую экономику вообще. Первое, сейчас для развития 5G недостаточно свободного спектрального ресурса. Базовой технологией в мире является технология, которая работает в диапазоне



3.5 ГГц. И нам необходима госпрограмма, нацеленная на высвобождение этого ресурса. Хотя дополнительными могут быть спектры 4.5 и 4.9 ГГц, но они точно не являются основными. Суммарно нам нужно на всех операторов, исходя из прогнозов роста трафика, от четырехсот до шестисот мегагерц в этом спектральном ресурсе, и до одного гигагерца в высоком спектральном ресурсе. Сети 5G построить только на высоких частотах невозможно в силу недостаточности радиуса покрытия. 5G — это будет комбинация двух диапазонов. Второй момент, очень важный, мы считаем, что необходимо прозрачное, понятное и последовательное регулирование доступа операторов к этому ресурсу. Исторически такими правилами были конкурсные процедуры; можно сохранить их, можно пойти в сценарий, где спектральный ресурс будет выделяться на объединение операторов, но в любом случае, наша принципиальная позиция, что сами операторы должны быть непосредственными пользователями этого ресурса. То есть неправильно с нашей точки зрения, если спектр будет распределяться не на операторов. Это будет вести к снижению конкуренции, это будет непоследовательно по сравнению с тем, как развивались технологии 2G, 3G и 4G. Есть оптимальный сценарий, когда операторы, работающие на существующей инфраструктуре, с использованием взаимного обмена. Они могут ее развивать, оптимизировать инвестиции в использование соответствующего частотного спектра.



Сергей Эмдин,
генеральный директор Tele2

— Есть четкое понимание, куда идет мир, и если мы не хотим отстать, мы действительно должны расширять спектр в 3,4-3,8 ГГц, поскольку именно здесь появится экосистема и оборудование. Именно в этом диапазоне мы проводим тестирование и у нас уже есть первый опыт, но пока нет четкого понимания, как будет идти этот процесс далее. С точки зрения того, как отрасли подойти к 5G, есть объективные проблемы, несмотря на все наше желание развивать прямую и открытую конкуренцию. Спектр 3,4-3,8 ГГц — всего 400 МГц, соответственно, на четырех игроков частот будет мало. Несомненно, хорошее решение — шеринг в виде инфраструктурного оператора или ведомого оператора в том или ином регионе. Или мы будем диспропорционально распределять спектр, или же ждать, когда в международной экосистеме появятся



Василь Лацанич, генеральный директор «Вымпелком» и Сергей Эмдин, генеральный директор Tele2

дополнительные виды спектра, и тогда каждая компания будет развиваться в разных его сегментах. Но это задержит процесс развития сети пятого поколения в России, а 5G – это не только телеком, но и вся цифровая экономика. На чем фокусируется Tele2 в этом сложном интернет-мире? Мы фокусируемся на клиенте и на знании об этом клиенте. И с точки зрения знаний о клиенте, повсеместная цифровизация, которая будет происходить еще большими темпами, облегчит данную задачу.



Владимир Кириенко, первый вице-президент «Ростелекома»

– Сейчас активная дискуссия идет вокруг частот, но это первый шаг. Ключевой

момент – развитие конечных технологий, которые позволят достичь новых высот в цифровизации индустрий. И здесь мы не должны выбирать альтернативную ветку развития.

Мир уже идет определенным спектром. Можно его расширить: 3,4–3,8 ГГц, но в целом мы понимаем, что здесь сосредоточены эти технологии. Если мы пойдем альтернативной веткой – ну, начнем искать там, где светло, где проще расчистить спектр, у нас есть высокие риски. Мы считаем, что риск связан, в первую очередь, с тем, что мы можем изолировать себя от технологических преимуществ, от разработок, которые уже апробированы в других странах. Поэтому в первую очередь необходим поиск оптимального диапазона. Дальше – кропотливая работа, поиск балансов и технологических решений для его расчистки. Мы тоже уверены, что мы должны обеспечить равный доступ всем операторам. Мы соревнуемся не друг с другом – мы соревнуемся с рынком, и мы соревнуемся за время выхода на этот рынок – time to market*. У нас есть некий дедлайн, который мы сами себе должны поставить. В 2019 году мы должны решить и утвердить подход к расчистке интересующих нас диапазонов.



Геворк Вермишян, генеральный директор «Мегафона»

– Без 5G развить долю цифровой экономики и ВВП на двузначном уровне будет просто невозможно, потому что современные технологии не в состоянии будут прокачать такое количество данных или обеспечить такие задержки, или прокачать на таких скоростях. Единственное, что бы я добавил к уважаемым коллегам, не забывая о так называемом семисотом диапазоне. Он весьма популярен глобально, и под него вендоры в «дорожных картах» и вендоры как телекоммуникационного оборудования, так и оборудования терминального действительно разрабатывают и скоро уже выпускают не то что прототипы, а прямо как бы боевое оборудование, и семисотый диапазон в нашей стране – в определенной степени уникален. Он номинирован в операторы, по-моему, лет восемь назад, и так же точно операторы исправно платят радиочастотный опекс, однако пользоваться мы им не можем, потому что там мультиплексы. И мы в «Мегафон» питаем очень большую надежду на то, что процесс цифровизации телевидения позволит высвободить эти частоты, и эти частоты перейдут в пользование операторам, которые создадут экономическую ценность на этом активе.

Напомню просто, что частотная история в 5G не может сводиться к разговору «нам нужен только один диапазон». К сожалению, нет. Например, для промышленного интернета совершенно не нужен миллиметровый диапазон. Для V2X**, беспилотных автомобилей или для киберхирургии – там однозначно нужно не то что мили, а наносекунды задержки, и это может обеспечить только верхний слой. Одновременно большая часть продуктов попадает действительно в слой 3,4–3,8 ГГц. Поэтому мне кажется, что на самом деле, если строго стратегически подходить к вопросу необходимости в частотах, то надо на самом деле обращать внимание на все 3 угла этого треугольника, а именно, на миллиметровый, на 3,4–3,8 ГГц и на семисотый.



Василь Лацанич, генеральный директор «Вымпелкома»

– Экономическая ситуация в телеком отрасли ухудшается буквально с каждым днем. Проблема лежит в сферах регулято-

рики, конкуренции, возможностей технологического развития для большинства, если не всех телеком игроков в стране. У нас это приобретает какие-то очень драматические очертания. В первую очередь, давайте посмотрим на то, как себя ведет доходность отрасли. Любой бизнес, особенно на фоне волатильности национальной валюты, обязан пытаться расти. Так вот, бизнес телекома последнее время растет на единицы процентов и уже, в принципе, не бьет инфляцию.

И вот, в среднем мы имеем рост ниже инфляции, более стабильную валюту, но, тем не менее, с тенденцией к ослаблению долгосрочной, а стоим на пороге технологического перевооружения, входа в 5G и необходимости платить за частоты и новое оборудование. То есть находимся в таком диком цугцванге, когда любое следующее движение только ухудшает наше положение.

Недавно было опубликовано исследование, показывающее, что по цене интернета для потребителя Россия находится на 12-м месте снизу. Вам кажется, что это очень хорошо. У нас такой дешевый интернет! На самом-то деле, в результате индустрия неспособна нормально инвестировать. А пока мы не инвестируем в следующее поколение, у клиентов будут неизбежно ухудшаться качественные показатели того, чем они сегодня пользуются.

Пока мы гонимся за ценой СМС-ок и условным роумингом, мы убиваем цену, точнее, доходность от наших базовых услуг, а базовыми давно являются услуги передачи данных и базовых голосовых сервисов. В конце концов, мы приходим к тому, что нам нужно резко расширяться в сторону увеличения спектра и технологий 5G, но, я уже говорил, нам не хватает денег, а частот все еще нету. И очень правильно было сказано: были мечты о том, что на 4,5–4,9 ГГц можно что-нибудь делать, были мысли о том, что миллиметры помогают – не помогают! Технологий нет. Есть только С-band***. И пока в С-band'e частоты распределяются на операторов по вторичной основе, мы с вами не будем иметь нормального 5G интернета. Что мы имеем в ближайшее время. С-band распространяется на оператора так же, как в свое время было и 2G, 3G, 4G, хотя в каких-то, откровенно говоря, критических точках нам всегда власть помогала экстрасилу. Но систематически нормального распределения частот, достаточных для действия операторов, не было. Таким образом, если у нас затормозится развитие интернета, и мы не получим частоты, которые можно быстро, качественно и экономически целесообразно осваивать, и, плюс, мы не получим хорошие возможности переоснащения существующих частотных диапазонов в 4G и особенно в 5G, мы столкнемся с отсутствием нормальной 5G-услуги и через год, и через два, и через три, и может даже дольше.

Посмотрите: на сегодняшний день в большинстве стран, да и в принципе даже и в России это ощущается, – более половины экономики завязано на передачу данных и цифровизацию. Не зря цифровая экономика является одним из приоритетов государства! Но в данном случае цифровая экономика и цифровые данные – это кровь, а операторы – это венозно-артериальная система. Не будет этих венозно-артериальных систем, не будет куда крови течь. ▲ (0+)

*time to market – время выхода на рынок, параметр, имеющий решающее значение в отраслях, где продукты или услуги быстро устаревают. **C-band – в международной практике диапазон частот радиосвязи от 3,4 до 8 ГГц. Этот диапазон, в частности используется в сетях Wi-Fi. ***V2X – технология использования беспроводных сетей на транспорте с целью обеспечения активной безопасности. Автомобиль, оснащенный такой системой, сможет взаимодействовать с окружающими объектами. Фото предоставлено организатором мероприятия – деловой газетой «Ведомости»

Новые подходы к страхованию детей



Елена Семакова,
руководитель регионального
агентства Кировского филиала
САО «ВСК»

— Начну с сухой статистики: в год в России травмы получают 3 млн детей, то есть каждый восьмой ребенок так или иначе оказывается в ситуации, когда родители вынуждены обращаться в лечебное учреждение для того, чтобы исправить результат детских шалостей, неосторожности, жажды новых впечатлений.

Опасное время

Довод о том, что дети получают травмы исключительно по недосмотру взрослых не совсем корректен. Один из самых травмоопасных дней — суббота. Большинство детских травм приходится на период времени с 16 до 20 ч., когда в большинстве семей родители уже вернулись с работы.

Что это значит? Родителям периодически приходится нести расходы связанные с преодолением последствий детских травм. Пользуются ли они инструментами страхового рынка? К сожалению достаточно редко. Только каждый двадцатый. И обычно в ситуациях, когда без страховки просто нельзя. Например, когда страховой полис требуют организаторы соревнований.

Защита от «ВСК»

На самом деле страхование детей от несчастных случаев существовало давно. В «ВСК» решили расширить список рисков. Наш новый продукт — «Сборная здоровья»*. Он включает риски детских травм и наиболее опасных заболеваний, в их числе злокачественные опухоли и сахарный диабет. Кроме того, взрослые могут выбрать дополнительные опции в виде консультаций терапевта и психолога. Есть вариант, который позволяет распространить финансовую защиту на всю семью. Благодаря этому снизить стоимость полиса по отношению к возможным выплатам.

Сентябрь: Запиши семью в «Сборную здоровья»

Подробности о продукте «Сборная здоровья», конечно, лучше узнать у агентов страховой компании «ВСК». В любом случае, сейчас самое время задуматься о страховании вашего ребенка. Начало осени для детей — один из самых травмоопасных периодов. Именно поэтому мы рекомендуем в начале учебного года задуматься о страховой защите малыша или подростка. Страховая компания, конечно, не сможет предотвратить неприятности. Но наличие полиса «Сборная здоровья» позволит предотвратить массу проблем. **Р (16+)**



Кировский филиал страхового дома «ВСК» — г. Киров, ул. Пятницкая, 23, т.: 8 (8332) 41-30-70, 35-51-97, 35-04-87. vsk.ru

*Условия по продукту «Сборная здоровья» на сайте компании, в офисах и у агентов. Страховое акционерное общество «ВСК». Лицензия Банка России от 11.09.2015: СЛ №0621, СИ №0621, ОС №0621, ОС №0621-04, ОС №0621-05, ПС №0621.

Прививка ответственности: формируем иммунитет ребенка



Наталья Бебякина,
кандидат медицинских наук,
врач-педиатр центра «Совермед»

— Порой родители говорят, что у ребенка слабое здоровье, есть хронические заболевания, и это якобы повод отказаться от вакцинации. Это не так. У людей с более крепким здоровьем есть куда больше шансов победить даже опасные инфекции. Подготовка организма ребенка к новому учебному году начинается еще в мае. Общение с семьей, путешествия, жизнь за городом, свежие фрукты и овощи — все это помогает малышу подготовиться к учебному году. На самом деле в таких условиях организм в конце августа — начале сентября оказывается наиболее готов в том числе и к вакцинации. Это, с моей точки зрения, самое благоприятное время.

Перед началом учебного года нужно проверить реакцию организма будущего первоклассника на реакцию Манту. В 6 лет также делают прививки против таких очень актуальных, к сожалению, инфекций, как корь, краснуха и паротит. У нас в последнее время из-за ослабления внимания к вакцинации существенно осложнилась ситуация с такой инфекцией, как коклюш. Никуда не ушел и столбняк. Буквально недавно в Казани был показательный случай, когда не удалось спасти девочку. Она умерла из-за заражения столбняком. А ситуация была самой рядовой: ребенок поцарапался, упав с велосипеда. Если ваш ребенок ведет нормальный активный образ жизни, осень — самое время начать программу вакцинации против энцефалита.

Когда возникают дискуссии об эффективности прививок от гриппа, то нужно понимать, что грипп — это лишь одна из разновидностей респираторных вирусных инфекций. Правда, самая опасная из них. Именно поэтому для защиты от нее необходима вакцинация. Но антигриппозные вакцины не защищают — и не должны защищать — от похожих, но менее опасных вирусов.

В любом случае, сейчас именно иммунология является одним из ведущих направлений развития медицинской науки. С помощью современных вакцин можно предотвратить даже некоторые формы злокачественных опухолей.

Да, многие такие вакцины уже приобретаются за счет государства. Однако в этой сфере мы видим достаточно консервативную политику, связанную, в первую очередь, с финансовыми ограничениями.

Родители могут обеспечить защиту ребенка с помощью вакцин нового поколения самостоятельно, обратившись в центр «Совермед». Для полноценного начального обследования лучше записаться на консультацию в детское отделение нашего центра. До 15 сентября действует акция — первичный прием педиатра всего 290 рублей*. **Р (16+)**



**Преображенская, 31
т. 8 (8332) 222-206
sovermed.ru**

*Срок акции до 15.09.2019 г.
Подробности по тел.: 222-206.

Лицензия: № ЛО-43-01-002917 от 19.12.2018г.

**ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА**



Любовь Ложкина,
директор салона детской мебели KLYOKVA



**Киров, Октябрьский пр-т., 149, 2 эт.
т. 8 (8332) 74-56-00 klukvakirov**

Поколение Альфа: как обустроить идеальную детскую

— Любая детская комната делится на четыре основные зоны. Зона сна, игровая (спортивная) и рабочая зоны, а также зона для хранения (шкафы, гардеробы, стеллажи, полки). Разве что с возрастом меняется их значение и выделяемая под них площадь.

Так, перед началом первого учебного года в дополнение к игровой зоне вводят рабочий стол для подростка за лето ребенка. Но зона для игры остается до 5-6 класса, а порой и дольше. Мишки, куклы и прочая милота остаются, особенно у девочек, и в старших классах.

Дети нового поколения, так называемого поколения Альфа, на самом деле в курсе всех

современных трендов. Поэтому в дизайне интерьера детских комнат в последние годы наиболее популярны решения в стиле лофт и скандинавском стиле. Популярностью пользуются светлые тона, древесные фактуры и другие компоненты этих стилей. Яркие цвета вводятся в виде дополнительных акцентов.

Безусловно, в арсенале фабрики KLYOKVA есть все необходимые компоненты и модули для создания интерьера и в других современных стилях — всю желаемую мебель можно найти в каталогах и заказать в соответствии с размерами вашей детской.

При разработке дизайна комнаты для ребенка важно следовать двум главным пра-

вилам. Первое — спросить его о том, что ему нравится. Второе — проявлять умеренность. Порой заказчики настаивают на очень ярких тонах, в которых впечатлительный ребенок просто не может спокойно уснуть. Другие, напротив, предлагают сделать такой интерьер, что возникает ассоциация с «больничкой».

В нашем салоне всегда есть возможность воспользоваться услугами профессиональных дизайнеров, которые на базе модулей от фабрики KLYOKVA смогут создать сбалансированный интерьер, в котором девочке или мальчику будет комфортно на протяжении нескольких лет. **Р (16+)**



Бизнес с чистого листа



Алексей Чагаев,
антикризисный управляющий,
юрист, генеральный директор
ООО АК «БЭСТ»

– Признание предприятия несостоятельным (банкротом) – это шанс на финансовое оздоровление бизнеса, хотя некоторые предприниматели панически боятся данной процедуры. Стоит оговориться, что все зависит от того, кто инициатор банкротства и какие у него пожелания, спасти или потопить действующую компанию.

Вступать в процедуру банкротства стоит при долгах от 300 тыс. рублей и просроченной задолженности свыше трех месяцев, когда у руководителя есть понимание, что юрлицо не может выполнять финансовые обязательства перед кредиторами. Начало процедуры несостоятельности еще не означает, что она будет доведена до конца. Поэтому выходить на банкротство стоит, даже если компания еще не отчаялась расплатиться с долгами, – это эффективный способ уменьшить долговую нагрузку.

Подчеркну, процедура банкротства не означает, что предприятию вынесен приговор. Если мы говорим о крупных предприятиях, когда кредиторы настроены лояльно, то ищутся пути выхода из кризисной ситуации, пишутся планы-графики погашения задолженности, ведется поиск инвесторов, готовых выкупить проблемное предприятие, чтобы его спасти.

Существует два варианта банкротства юрлиц: классический и упрощенный. Для должника в финансовом плане, на мой взгляд, конечно, лучше сразу уйти в упрощенное банкротство – в конкурсное производство с реализацией имущества.

К слову, юридический аудит, инициированный должником своевременно, поможет выявить и устранить факторы, позволяющие выдвинуть обвинение в преднамеренном банкротстве, а также избежать возможности привлечения к субсидиарной ответственности. Хотелось бы особенно обратить внимание руководителей и собственников компании на эту угрозу риска привлечения к субсидиарной ответственности. Одним из оснований является несвоевременная подача руководителем компании должника в суд заявления о признании несостоятельным (банкротом). Поэтому рекомендуем своевременно обратиться к нам на консультацию при наличии возникающих финансовых трудностей у предприятия, а также при подаче кредиторами исковых заявлений в суд о взыскании с вас задолженности. В данном случае мы сможем максимально минимизировать ваши риски.

Наши юристы имеют огромный, более 8 лет, положительный опыт ведения дел по банкротству организаций в Кировской области, Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Республике Татарстан и многих других регионах как со стороны кредитора (инвестора), так и со стороны организации, объявившей себя несостоятельной. С нами списали за счет процедуры банкротства более 700 миллионов рублей долгов. **Р (16+)**

Тренды детского отдыха



Ольга Лобастова,
руководитель Центра
отдыха «Летучий корабль»
и «Заповедника сказок»

– На самом деле сейчас, в начале сентября, многие уже планируют проведение новогодних праздников для классов и параллелей, некоторые занимают наиболее интересные даты для проведения выпускных. Чем объяснить такой интерес родителей к нашим программам? Полагаю, и взрослые, и дети за время нашей работы уже сумели на своем опыте осознать, что наши групповые акции – это интересно и полезно. К тому же раннее бронирование программ дает возможность хороших скидок. Так что предумотрительные родители выигрывают вдвойне.

В июне в «Заповеднике сказок» мы проводим программу «Ночной выпускной». Мы ее никогда не рекламировали. Тем не менее, она пользуется очень большой популярностью. Я это объясняю тем, что все действие организовано так, что сами дети делают себе праздник, превращаются из зрителей в участников, общаются и взаимодействуют друг с другом.

Однажды после такого выпускного учительница посетовала, что они не приехали к нам раньше. Оказывается, только на выпускном многие ребята начали наконец-то общаться друг с другом. Поэтому сейчас мы рекомендуем организовывать такие вещи для детей буквально в начале учебного года, тем более когда, например, в 10 классе формируется абсолютно новый коллектив.

Вообще, наш подход сейчас все более активно используется и в других сферах работы с детьми, подростками и взрослыми. Даже появился официальный термин – геймификация. Именно на основе этого подхода мы строим не только работу в «Заповеднике сказок», но и организуем экскурсии по Кирову, Слободскому, Котельничу и другим городам нашей области.

За годы работы «Летучий корабль» научился делать так, чтобы из достаточно скучного: «Посмотрите направо...» экскурсия даже по знакомому городу превратилась в увлекательный квест. Может быть, кто-то работает иначе, но для нас главный тренд детского, да и взрослого отдыха, – это геймификация – вовлечение всего коллектива в активные совместные действия. Судя по тому вниманию, которое проявляют наши клиенты к новым и уже устоявшимся программам, – это работает.

Кстати, мы в «Летучем корабле» привыкли к тому, что новый год начинается в сентябре. Именно с этого месяца начинается наш годовой календарь до следующего сентября. И, как и в начале любого года, сейчас строим планы на предстоящий сезон. Надеюсь, что они станут совместными! **Р (16+)**



ул. Горького, д. 5, оф. 408
т. 8-922-668-06-38
Предварительная запись:
akbest.business.site

ООО АК «БЭСТ», ОГРН 1114345015289



Профсоюзная, 1
www.korabl-kirov.ru
Тел.: 8 (8332) 25-58-88

«Умный» антисептик

Секрет анолита

В последнее время мы видим огромный прогресс в сфере альтернативных дезинфицирующих средств. Наша компания недавно начала очень плотно сотрудничать с российским НИИ Электрохимических систем, разработавших новое поколение так называемых анолитов – «Анолит-Супер».

Если кратко, это смесь воды и поваренной соли, которая под воздействием электромагнитных полей приобретает стабильные антимикробные свойства, а после обработки саморазрушается. Поэтому я и называю «Анолит-Супер» мертвой (для микроорганизмов) водой.

Зона безопасности

Такие характеристики позволяют использовать это дезинфицирующее средство в самых разных сферах. «Анолит-Супер» можно применять дома, в медицинских учреждениях, сфере обращения с ТКО, на предприятиях общепита, пищевой промышленности. Все эти варианты применения отработаны, их эффективность подтверждена лабораторными исследованиями.

Нужно понимать, антисептик – это не моющее средство. Допустим, если мы хотим продезинфицировать посуду или детские вещи, то вначале это нужно вымыть. Обработка антисептиками –

следующий этап. Возникает вопрос, если небольшие емкости «Анолита-Супер» для бытового применения или использования в небольших организациях можно купить в магазинах «Сантехмаркет», то как быть крупным пищевым предприятиям, которым нужно обработать сотни метров трубопроводов?

На самом деле не обязательно закупать действующее вещество. Мы совместно с нашими партнерами можем смонтировать на вашей площадке оборудование для выпуска «Анолита-Супер». Условия его использования могут быть самыми разными. От простой продажи до лизинга, аренды или даже продажи «Анолита-Супер», произведенного нами на вашей базе по принципу take-or-pay*.

Еще раз. Современные средства борьбы с вредными микроорганизмами – анолиты – экологичны и эффективны. Насколько они хорошо работают, может проверить любая лаборатория. **Р**



Юрий Кропанев,
директор сети магазинов «Сантехмаркет»



Головной магазин: ул. Металлургов, 8
Тел. 8 (8332) 32-91-36
интернет-магазин: santehmarket.ru



1:0 в вашу пользу



Максим Кочкин,
руководитель детской спортивной
школы «Юниор-Киров»

— Время прихода в футбол — индивидуальная вещь. Все зависит от тех целей, которые ваш ребенок и вы ставите перед собой в нашем виде спорта. Когда речь идет об увлечении, физической активности, стремлении отвлечь ребенка от каких-то вещей вроде гаджетов или плохой компании, то прийти в футбол никогда не поздно. Другой вопрос, если стоит цель строить профессиональную футбольную карьеру.

Кого берут в футболисты

К нам приводят детей начиная с трех лет. Конечно, в этом возрасте занятия кардинально отличаются от тренировок в более старшем возрасте. Для малышей это, скорее, подвижные игры, в том числе игры с мячом. Но начав с этого возраста, к 10-12 годам такие ребята получают огромный опыт и владеют основными навыками игры.

Детей до 10 лет к нам приводят родители, чаще мамы. Ребята старше уже делают осознанный выбор в пользу футбола. Часто к нам в школу приходят дети, которые уже занимались другими видами спорта. Так было, кстати, и со мной. Но реалии таковы, что ребятам, пришедшим в футбол после 10-12 лет, уже достаточно сложно достичь высот профессионального спорта.

В спортшколе «Юниор-Киров» есть группы для детей самого разного уровня подготовки и способностей. Это помогает каждому ребенку включиться в занятия и двигаться в футболе по собственной траектории.

Кстати, до 12 лет вместе с мальчиками занимаются и девочки. Очень часто они даже превосходят ребят. Ситуация меняется в подростковом возрасте, когда мальчишки делают рывок в физическом плане. С этого момента девочки действительно должны тренироваться и играть отдельно.

Буквально в августе мы вернулись с очень крутого по уровню организации турнира «Спартак-Юниор», в котором участвовало 190 команд. Наше сотрудничество в рамках федеральной сети позволяет вывозить воспитанников на турниры, которые собирают десятки команд разных возрастов и уровня подготовки со всей страны. Это просто необходимо и для формирования интереса, и для реального прогресса ребят в нашем виде спорта.

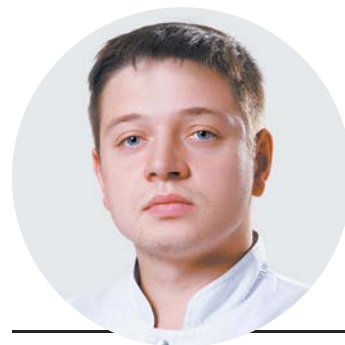
Один на миллион

Если вы думаете отдать своего ребенка в футбол, помните, что профессиональным игроком становится один из миллиона. Но даже если ваш сын или дочь не станет одним из них, регулярные качественные тренировки и игры — это огромный плюс как для физического, так и для личностного роста, и он все равно будет в выигрыше. **Р (16+)**



т.: 8 (922) 999-65-45
fsjunior.com
junior_kirov

В новый учебный год со здоровой улыбкой



Алексей Гончаров,
врач-стоматолог клиники
VIP-Дент

— Я убежден, что ребенок должен начинать учебный год здоровым, чтобы его не отвлекали от занятий посторонние проблемы. Поэтому я всегда рекомендую клиентам в августе — начале сентября показать ребенка стоматологу. Наша клиника уже давно зарекомендовала себя, поэтому попасть на прием в день обращения достаточно сложно. Тем не менее, в связи с новым учебным годом мы специально освобождаем время для наших маленьких пациентов. А также, до 15 сентября в клинике «VIP-Дент» проводится акция*, по которой дети до 13 лет могут получить скидку при лечении зубов.

Необязательно визит к стоматологу связан с пугающим многих лечением. Порой достаточно убедиться в том, что нет проблем, и получить рекомендации по уходу за зубами и полостью рта. Взрослым рекомендуют посещать стоматолога дважды в год. Дети растут реактивно, поэтому все процессы, в том числе и патологические, у них развиваются быстрее, чем у взрослых. А значит, желательно показывать вашего малыша стоматологу чаще — один раз в 2-3 месяца.

Очень важно лечить у детей молочные зубы. Инфекция угрожает не только конкретному зубу. Она может распространиться и затронуть соседние твердые и мягкие ткани, а так же зачатки постоянных зубов. Поверьте, удаление запущенного зуба для маленького ребенка — еще больший стресс, чем лечение кариеса.

Сам процесс лечения зубов ребенка и взрослого практически идентичен. Например, кариес — это инфекционный бактериальный процесс. Поэтому для борьбы с ним, особенно на ранних стадиях, достаточно уничтожить вызывающие разрушение эмали бактерии. В стоматологии «VIP-Дент» есть специальный аппарат, который позволяет бороться с вредными микроорганизмами с помощью активного озона. В результате, когда проблема обнаружена на ранней стадии, мы можем остановить развитие кариеса без вызывающей страх даже у взрослых бормашины.

Стоматолог, который специализируется на работе с детьми, должен уметь увлечь и отвлечь маленького пациента. Если перед осмотром поговорить с ребенком на интересные ему темы — о занятиях, игрушках, оценках — он начинает доверять врачу, и можно начинать лечение. Главное — не подорвать это доверие. Поэтому весь процесс должен идти быстро и максимально безболезненно. Для этого мы применяем современные надежные методы анестезии.

Еще раз. Гигиена и регулярные осмотры сейчас позволяют сохранить вашему малышу здоровые зубы без вмешательства. Показывайте пример — чистите зубы вместе с вашими детьми и приводите их на осмотр раз в 2-3 месяца. Это поможет пройти через учебный год без зубной боли! **Р (16+)**



*Акция действует до 15.09.2019 г. Подробности уточняйте по тел.: 54-91-71, 58-07-71.
Лицензия № ЛО-43-01-001669 от 04.06.2014

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Цвет настроения персонал

— Сейчас работодатели ищут на рынке специалистов, которых условно можно разделить на три группы. Во-первых, продавцов в широком смысле слова, тех, кто умеет и любит работать непосредственно с покупателями, будь то продавец в розничном магазине или специалист по продажам на промпредприятии.

Вторая группа распространенных вакансий — специалисты в digital-сфере*. Кстати, очень часто речь также идет о продажах и интернет-маркетинге, таргетированной рекламе. Третья востребованная группа специалистов — люди, которые не боятся работать руками. Это не разнорабочие, это часто очень квалифицированные профессионалы, например, операторы и наладчики станков с ЧПУ.

В любом случае, когда вы поняли, что вам в команду требуется новый сотрудник, на-

страивайтесь на то, что найти человека будет сложно. Те, кто дает конкретный результат в той или иной сфере, уже успешно трудоустроен, и работодатель держится за него. Таких людей нет на рынке.

Практика нашей работы в агентстве Life Job показывает, что часто при поиске управленцев кандидата можно найти и в своем коллективе. Вместе с клиентом мы составляем очень подробный список необходимых компетенций и благодаря этому становится очевидным, что в фирме есть специалисты, которым не хватает буквально чуть-чуть, чтобы сделать шаг по карьерной лестнице.

Что делать, когда таких нет? При подборе профессионалов в узких областях первое, что нужно понять — охоту за ними надо начинать там, где они «обитают». Например, в Киро-

ве smm-специалисты имеют свою группу в соцсетях. Завязывать контакт там гораздо эффективней, чем размещать объявление на федеральном портале. Вообще, вакансию нужно сделать известной для целевой аудитории через востребованные ею каналы.

Второй этап — оценка кандидата. Для этого нужно оценить его знания, способность приносить результат и наличие мотивации. Как это делать — тема отдельного разговора.

Кстати, об этом я планирую подробно и с конкретными примерами рассказать на конференции «Цвет управления: Персонал», которая состоится 16 октября в GAUDI. Приходите, будет много полезных кейсов! **Р (16+)**



Анна Шумайлова,
руководитель Кадрового агентства Life Job



ул. Ленина 103А
(ТЦ Крым)
lifej.ru
т. 8 (8332) 25-11-99

*digital-сфера — сфера цифровых технологий.



ReloD: введение в мир soft skills



Лариса Есюнина,
директор Центра обучения и международного сотрудничества ReloD

– Вот уже 22 года Центр обучения ReloD является одним из самых популярных центров обучения иностранным языкам в Кирове, но мир меняется стремительно, и мы всегда пытаемся опережать время. Год от года мы расширяем спектр направлений работы нашего лингвистического центра. У нас работает Техноцентр, в котором дети осваивают азы робототехники, студия компьютерного дизайна «Арт», детско-юношеский Медиацентр, школа красоты и стиля для девочек. В чем смысл всех этих дополнительных направлений, которые идут плюсом к 8 иностранным языкам?

Мягкая сила будущего

В последнее время у нас стал популярен такой термин, как soft skills. Конечно, он не определяется дословным переводом: «мягкие навыки». По сути это вся совокупность навыков взаимодействия с коллегами, множество надпрофессиональных навыков, которые уже определяют и будут в еще большем объеме определять востребованность человека, как профессионала.

Умение общаться с представителями других стран и культур на их языке, умение сформировать свой имидж, навыки презентации своих идей коллегам и широкой аудитории, понимание общих принципов конструирования и дизайна. Взрослые уже осознают необходимость овладения всем этим многообразием и поэтому приводят своих детей в наши студии и клубы. Тем более у нас работают специалисты-психологи, которые смогут выявить склонности и таланты вашего ребенка.

Простые шаги с ReloD

Мы прекрасно понимаем, что значительная часть навыков просто не может быть усвоена, что называется, за партой. Простой пример, все учили иностранный язык в школе, но очень немногие действительно могут на нем общаться и тем более чувствуют особенности менталитета других народов. Поэтому в нашем центре большая часть ведущих преподавателей – носители языка. У нас работают 4 иностранных преподавателя из Англии, Аргентины, Италии, Японии. Они также проводят занятия по живому общению в рамках Conversation class (разговорный класс) для детей и взрослых. Кроме того, мы практикуем приглашение на занятия иностранных гостей города и тех иностранцев, которые живут, работают, учатся в Кирове на протяжении длительного времени.

У нас действует Conversation Club – клуб живого общения на иностранном языке. Там наши слушатели получают возможность не только попрактиковаться в разговорных навыках, они могут обсудить интересные и актуальные темы. Кстати, я рекомендую такие занятия и тем, кто хотел бы поддерживать свои навыки владения языком. Также мы готовы по индивидуальным заказам организовать корпоративные курсы.

#22YearsChallenge*

27 сентября 2019 года ReloD исполняется 22 года. За это время Центр приобрел статус лидера на рынке дополнительного образования как по иностранным языкам, так и по самым актуальным и востребованным направлениям профессиональной подготовки. Традиционно в свой день рождения ReloD дарит вам подарки: в рамках праздника будет организована целая неделя, каждый день которой будет приурочен к какому-либо направлению. Вас ждут полезные и увлекательные мастер-классы с яркими личностями кировского телевидения, радио и YouTube, специалистами в сферах 3D-моделирования и робототехники, клубы общения с нашими иностранными преподавателями, скидки и подарки. Чтобы не пропустить ни один день, обязательно подпишитесь на группу ReloD в ВК @relodkirov и следите за новостями. P (16+)

центр обучения
ReloD

Пятницкая, 56, т. 8 (8332) 46-56-10
www.relodkirov.ru

*22YearsChallenge – челлендж 22 лет
Лицензии на ведение деятельности в сфере дополнительного образования №0111 от 06.12.16, №1589 от 29.02.16.

МЕДИАПРОЕКТ НАВИГАТОР.LIVE В ЦИФРАХ

рекордное количество просмотров одного прямого эфира	31510	< 100	прямых трансляций, в том числе и выездных, проведено за 4 месяца
рекордное расстояние телемоста (Киров – г.т. Красная Поляна, Краснодарский край)	2400 км	80	приглашенных экспертов (первые лица компаний и их сотрудники)
секунды в эфире	102000	2 ч. 36 минут	непрерывного вещания с летней церемонии премии «Человек Года-2019»
каналов одного реального вещания (YouTube, Facebook, UK, Instagram, Twitch). Трансляции идут на нескольких платформах, включая ваши социальные сети.	5		

Навигатор.LIVE – медиапроект для бизнеса и о бизнесе

Предлагаем вам принять участие в активно набирающем популярность проекте Навигатор.LIVE и рассказать о своей компании, своем предложении (от истории о становлении бизнеса до тест-драйва продукции или услуги). Мы поможем мощно и интересно решить ваши задачи. Подробности участия в медиапроекте уточняйте у нашего продюсера по тел. 8-909-135-68-51 (Алена).

LIVE **НАВИГАТОР**
[navigator_kirov_group](https://www.facebook.com/navigator_kirov_group)
[navigator.kirov](https://www.facebook.com/navigator.kirov)
[navigator_kirov](https://www.facebook.com/navigator_kirov)

Дайте вашей мебели еще один шанс



Андрей Лаптев,
руководитель мастерской «Уют»



Октябрьский пр-т, 24д
т.: 8-922-975-13-97
vk.com/peretazhkauyt
Duh171@bk.ru, [yut43.ru](https://t.me/yut43)

Вспомните, как вы выбирали диван в гостиную, на кухню или на работу в офис?

Как правило, все смотрят только на конструкцию и обивку в плане внешнего вида. Конечно, немногие обращают внимание и на эксплуатационные свойства обивки мягкой мебели. Но этот аспект зачастую отодвигается на задний план или вовсе забывается. Виною тому – недостаток информации о том, какими качествами обладают разные материалы. Поэтому приходится либо покупать новую мебель, либо восстановить уже полюбившуюся. Причем вариант реставрации и перетяжка, зачастую будет стоить вам гораздо дешевле, чем покупка новой.

■ Итак, если речь идет о мебели для гостиной, то перетяжка кожей будет хорошим решением. Также неплохим вариантом в данном случае станут жаккард или гобелен, хорошо отражающие стиль хозяев дома.

■ Диван на кухне лучше оснащать искусственной кожей, не впитывающей запахи и легкой в уходе.

■ Если речь идет о мебели для детской комнаты, выбирайте обивку из не очень дорогого и устойчивого к загрязнениям флокса или шенилла.

■ Если у вас есть домашние животные, все тот же флокс – оптимальный выбор для обивки дивана, так как на нем трудно оставить зацепки от когтей.



■ В офисы стоит выбирать диваны с обивкой из искусственной или натуральной кожи. Она обладает презентабельным внешним видом и устойчива к истиранию.

В зависимости от сложности, срок исполнения заказа в мебельной компании «Уют» составит 1-4 дня. Вас приятно удивят низкие цены на услуги. И бонус от компании – бесплатная доставка отремонтированной мебели. P

ДЁШЕВО



еврошины43.рф

продажа и установка всех типов шин

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ ПО РФ
собственный транспорт,
МЕРСЕДЕС 814, 817, V=40-45 куб.м, до 4 т, 7 м
МЕРСЕДЕС 1223, 1217 V=45-50 куб.м, до 6-8 т,
6-7.7 м, спальник;
СКАНИЯ 113 РЕФ 12т; Возможна верхняя,
боковая погрузка. Попутные грузы: Москва,
Н.Н., Пермь.
Оформляем документы, возможен безнал.

т.: 46-74-60, 25-15-20

УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ
- Самосвалы от 5 до 30 тонн.
Продажа: песок, щебень, гравий, чернозем,
грунт, раствор, бетон, кирпич силикатный,
блоки стеновые.
Без выходных.

т. 777-677

УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ
• Экскаватор-погрузчик CAT 428D
• Экскаватор-погрузчик JCB 2 CX,
фронтальный ковш 0,6 м³ + вилы, экскаваторные
ковши (ширина ковша 40 см, 60 см).
• Компрессор 3-5 м³ в минуту на 2 молотка,
от 700 руб./час

т.: 44-10-45, 49-10-45

16+ **Навигатор** БИЗНЕС
главное за неделю

РЕКЛАМА от 670 р.

57-68-16

50% СКИДКА
ВСЕМ*

В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВОГО
ШИНОМОНТАЖНОГО ЦЕНТРА
«АВТОСПАСАТЕЛЬ»





Ждем Вас по адресу:
пос. Макарье, «АвтоСпасатель» на территории
АЗС «Движение», поворот на П. Корчагина.
Работаем с 8:00 до 22:00, ежедневно.
Вопросы и запись по телефону (8332) 43-03-92

*срок акции с 1 по 30 сентября 2019 г.

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ		
Гор., обл., межгород	Газель, 6 м, тент (высота 2,2м) все загрузки, грузчики. Любой груз до 2 т. Без выходных.	45-14-03, 77-54-50
Сборные грузы по РФ, Москва, Екатеринбург, Пермь	ARTEGO Мерседес 6,8 м, РЕНО, 4-10 т, Мерседес бортовая платформа 7,2м., 13т, Кран-манипулятор 3т., Камаз-вездеход, Самосвал, Вездеход-манипулятор, любая форма оплаты, выделяем НДС	78-40-23, 78-40-46, 78-22-67
Гор., обл.	Автокран-борт, манипулятор, стрела до 3 т, борт до 6 т, размеры кузова 5х2,1 м. Фреза для ямочного ремонта. При заказе на 4 ч и больше - Скидка!!! Самосвал 15 т. Песок, щебень, гравий и т.д	77-10-11
Гор., обл., РФ	Автоуслуги Валдай, открытый борт, 5 т., 6 м, груз до 8 м. Нал/безнал.	786-796
Гор., обл., РФ	Валдай, Мерседес, ЗИЛ-Бычок до 6,5 м, закр, откр. Верхняя, боковая погрузка, до 4,5 т. Услуги грузчиков. Погрузчик, очистка территории от снега	78-84-19
Гор., обл., РФ	Газели, бычки, фольксваген.(с 8:00 до 20:00) Любая форма оплаты. Диспетчерские услуги.	340-111, 78-96-35, 340-111@bk.ru
РФ	Мерседес 1223 6 т, V 45 куб.м,тент, штора,длина 7 м + прицеп 5 т V 47 куб.м, тент длина 7,50 м верх, бок, зад. Общий V = 92 куб.м	467-460, 25-15-20
РФ	Мерседес-1217, 47 куб.м, до 6 т, 7,70 м, фургон	46-74-60, 25-15-20, 8-912-701-16-75
РФ	Скания -93, г.п. 8 т, объем 50 куб./м, длина 7,8 м, фургон, Скания-113, реф. 12т, длина 8,5 м, V 50 куб.м., попутные грузы, нал./безнал	46-74-60, 25-15-20, 31-91-30

СПЕЦТЕХНИКА		
Гор., обл.	Щетка дорожная-уборочная. Гидроклин, гидромолот. Виброкоток (трамбование, укатывание различного грунта), Ямобур (бурение отверстий в грунте до 2,5 м, закруч. винт. свай). Самосвал 15т.Снегоочиститель роторный, снегометатель. Песок, щебень, гравий и т.д	77-10-11
Гор., обл., РФ	АВТО - КРАН 14-32 т., стрела 14-40 м. КРАН-БОРТ 11тн, длина 6.7м, стрела 3тн.	44-33-30(МТС), 57-99-63, 8-912-824-93-90, 8-912-375-31-98, www.avtokran43.ru
	Автокран - 90 т., стрела до 43м.. Нал/безнал	77-30-77, 77-00-77, 49-57-23
	Автокран бортовой КамАЗ-стрела от 5 т. до 9 т., борт от 15 т. до 25 т+прицеп 8 м./15 т., нал/безнал, без выходных.	77-30-77, 77-00-77, 49-57-23
Гор., обл.	Автокран-борт, манипулятор, стрела до 3 т, борт до 6 т, размеры кузова 5 х 2,1 м. При заказе на 4 часа и больше - Скидка!!! Самосвал 15т. Песок, щебень, гравий и т.д	77-10-11
Гор., обл., РФ	Автокран-борт-вездеход, борт 10т., 6м., Вездеход-самосвал 10т., Автокран-борт мерседес до 15т., до 8,5м. Эвакуация грузовой техники, тех.помощь. От 950р - за 1 час.	78-2230
Гор., обл., межгород	Кран - борт г/п 12т., кузов 6,5/2,45/1,2 ,манипулятор г.п.3т(6т) длина10м , прицеп 8м 10т. Гор., обл., межгород , нал./безнал.	49-23-83

УСЛУГИ ГРУЗЧИКОВ		
Гор., обл.	Автогруз-43. Транспорт малый и большой до 22 куб.м. Грузчики, квартирные переезды, вывоз мусора, старой мебели. Нал/безнал. Любые документы. Микроавтобусы и автобусы на заказ.	44-75-98, 455-333, e-mail.: avtogruz-43@mail.ru
	Эвакуация грузовой техники, тех.помощь.	ООО «САНАВТО» тел.: 78-40-66, 78-40-46, 78-40-26, 78-40-23

СТРОИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ	
ПЕНОПЛАСТ, СКОРЛУПА ППС для утепления труб, любого диаметра и толщины от производителя.	Тел.(8332) 55-60-13, 77-10-93
Профлист. Подшипники	(8332) 46-60-89, 703-089
Разработка и изготовление индивидуальных моделей ЭЛЕМЕНТОВ ФАСАДНОГО ДЕКОРА (карнизы, молдинги, откосы, подоконники, колонны, пилястры и многое другое).	тел.: (8332) 75-55-72, 55-78-20 E-mail: mp@penoceh.ru
Спецодежда, средства индивидуальной защиты, огнетушители	Тел. (8332) 704-586
ТЕРМОПАНЕЛИ: с акрило-полимерным покрытием, с мраморной крошкой, клинкерные. ООО ПК «ВикРус»	Выставка «Загородный Дом», ул. Солнечная, 8В Тел. 77-10-93, 8953-945-55-72
Электроды для ручной дуговой сварки, диаметр от 1,6 до 6,0 мм.	тел. 703-089, 46-60-89

ВАКАНСИИ	
В салон цветов требуется сотрудник на должность флориста с творческими способностями	38-37-73

ПРОЧИЕ УСЛУГИ	
Лазерная резка листового металла (сталь, нержавеющая сталь, алюминий, медь, латунь), а так же текстолита, керамики, паронита, металлопластика. Любые гравийные работы, токарные, фрезерные. Максимальный размер заготовки 2500 х 1250 мм, толщиной до 6 мм. Точность раскроя до 0,1 мм.	тел.: 75-55-72, 55-77-56, E-mail: mp@penoceh.ru



Профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации производственно-технического персонала

ИДЕТ НАБОР В ГРУППЫ!

- **Машинист крана (крановщик) и автомобильного**
Обучение с 23 сентября по 11 октября, стоимость – 11 040,00 руб.
- **Водитель погрузчика (вечерняя)**
Обучение с 30 сентября по 11 октября, стоимость – 5 080,00 руб.
- **Водитель погрузчика (с мощностью двигателя до 4 кВт)**
Обучение с 30 сентября по 4 октября, стоимость – 2 544,00 руб.
- **Электрогазосварщик**
Обучение с 30 сентября, стоимость – 10 480,00 руб.

Чтобы остаться востребованным специалистом, позвоните по т.: 53-83-75 – и Вы узнаете все подробности получения этих и других профессий! Предоставляется общежитие, тел. (8332) 53-83-89

г. Киров, ул. Ломоносова, 9, сайт: ucenergetik.ru



Лицензия № 1377 от 24 августа 2015 г. серии 43Л01 №0000809

Продаю швейное производство.

Тел. 8-905-871-28-10



КИРОВ

Экспресс почта. Сэкономь на доставке.

**Заберем, упакуем,
отправим и доставим
прямо в руки**

**Агрегатор служб доставки «ПостБюро»
тел. (8332) 219-100**

Надежно. Качественно. Практично

✓ Выгодные цены на продукцию

✓ Широкая складская программа

✓ Быстрые сроки поставок

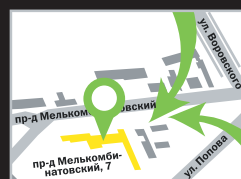
✓ Возможность колеровки

✓ Работаем с любыми объемами лакокрасочных материалов

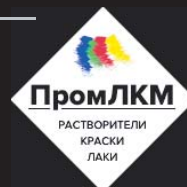
- краски, эмали
- лаки
- грунты

- растворители
- пудра алюм.
- дисперсия ПВА

- уайт-спирит
- олифа
- ацетон

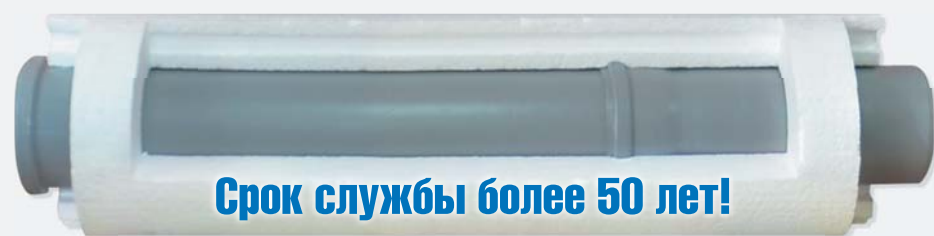


г. Киров, Мелькомбинатовский пр-д, 7, оф. 232-233,
т.: 66-12-70, 66-15-30, 78-30-32,
www.lkm-prom.ru



СКОРЛУПА для УТЕПЛЕНИЯ ТРУБ любого диаметра

теплотрассы, водопровода, канализационных труб



Срок службы более 50 лет!

Выгоды скорлупы из пенополистирола:



не гниет, не впитывает влагу



при замене труб легко разбирается и монтируется



один из самых теплых материалов – коэффициент теплопроводности 0,039 Вт /мК



экологически безопасна



г. Киров, ул. Солнечная, 8 В, ТЦ «Загородный дом»,
т.: (8332) 77-10-93, 8-901-419-08-96
Офис: п. Ганино, ул. Южная, 12, тел. 8 (8332) 75-55-72
факс 8 (8332) 55-77-77, mp@penoceph.ru, www.penoplastkirov.ru

КИРОВКОНЦЕРТ ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

КИРОВ / 2019 / ПТ
15 НОЯБРЯ
ДК "РОДИНА"
НАЧАЛО В 18.00

#АНДРЕЙДЕРЖАВИН
#ГРУППАСТАЛКЕР
#ПЕСНИОХОРОШЕМ

104.9
АВТО РАДИО
КИРОВ

Песни о хорошем
АНДРЕЙ ДЕРЖАВИН
И ГРУППА "СТАЛКЕР"

В ПРОГРАММЕ ПРОЗВУЧАТ:
"НЕ ПЛАЧЬ, АЛИСА" "БРАТ" "КАТЯ-КАТЕРИНА" "ЧУЖАЯ СВАДЬБА"
И ДРУГИЕ ...

LIVE 6+ Roland мцэторг

КАССА: 23-66-13
ЗАКАЗ: 460-450

event online KASSIR.RU kassy.ru КВАР Г

БИЛЕТЫ БЕЗ НАШЕНКИ
ЗДЕСЬ!

ДИАГНОСТИКА И ЛЕЧЕНИЕ:

- кожных и грибковых заболеваний, угревой сыпи;
- заболеваний, передающихся половым путем, в том числе сифилиса и гонореи;
- криотерапия и лазеротерапия новообразований кожи;
- дерматоскопия новообразований;
- КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ



Николай Владимирович
Барамзин, дерматолог-венеролог
Киров, Московская, 103
т. (8332) 52-16-44
baramzin@mail.ru, www.medcentr43.ru

Лиц. № ЛО-43-01-000843 от 27.07.2011г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

КИРОВКОНЦЕРТ ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

Не повторяется
такое никогда...

16 ноября
ДК "РОДИНА"
17.00

12+

Легендарные
САМОЦВЕТЫ

А. Нефедов О. Слепцов Е. Преснякова Г. Власенко

Художественный руководитель народный артист РФ
Юрий Маликов

Ретро FM 104.9

БИЛЕТЫ БЕЗ НАШЕНКИ
ЗДЕСЬ!

КАССА: 23-66-13
Заказ: 460-450

event online KASSIR.RU kassy.ru КВАР Г

Лечение и отдых в санаториях:

	Отдых*	Лечение*
• Нижне-Ивкино.....	от 1 930 р.	2 830 р.
• Лесная Новь.....	от 1 990 р.	2 700 р.
• Сосновый Бор.....	от 1 750 р.	1 900 р.
• Радуга.....	от 2 400 р.	2 600 р.
• Митино.....	от 1 560 р.	2 200 р.
• Вятские Увалы.....	от 2 122 р.	3 065 р.
• Колос.....	от 1 490 р.	2 190 р.

Санатории Татарстана, Чувашии, Краснодарского Края
Действуют скидки при заказе от 14 дней**

*цены действуют на момент выхода рекламы
**Бессрочно



г. Киров, ул. К. Маркса, 127, оф. 404, ул. Воровского, 159, ТЦ «Голливуд»,
т.: 52-11-12, 520-777, evrotour@rambler.ru, www.kurort-kirov.ru

ООО «Курорт-Сервис», официальный представитель санаториев Кировской области, Геленджика и Анапы
ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



**ФИТНЕС
НА ВЫСОТЕ**

ЭТОЙ ОСЕНЬЮ ХАНДРА ОТМЕНЯЕТСЯ!

Дарим подарки при покупке абонемента на 3, 6, 12 месяцев*

Варианты призов: индивидуальная или групповая тренировка, 5 сеансов в солярии или в коллагенарии, скидка 20% на следующий абонемент!

Хаммам, сауна и джакузи входят в стоимость любого абонемента фитнес-клуба «Спринт»

Время работы:
ПН-ПТ 7:00-23:00
СБ-ВС 9:00-21:00

 ул. Ленина, 103а,
ТЦ «Крым», 7 этаж

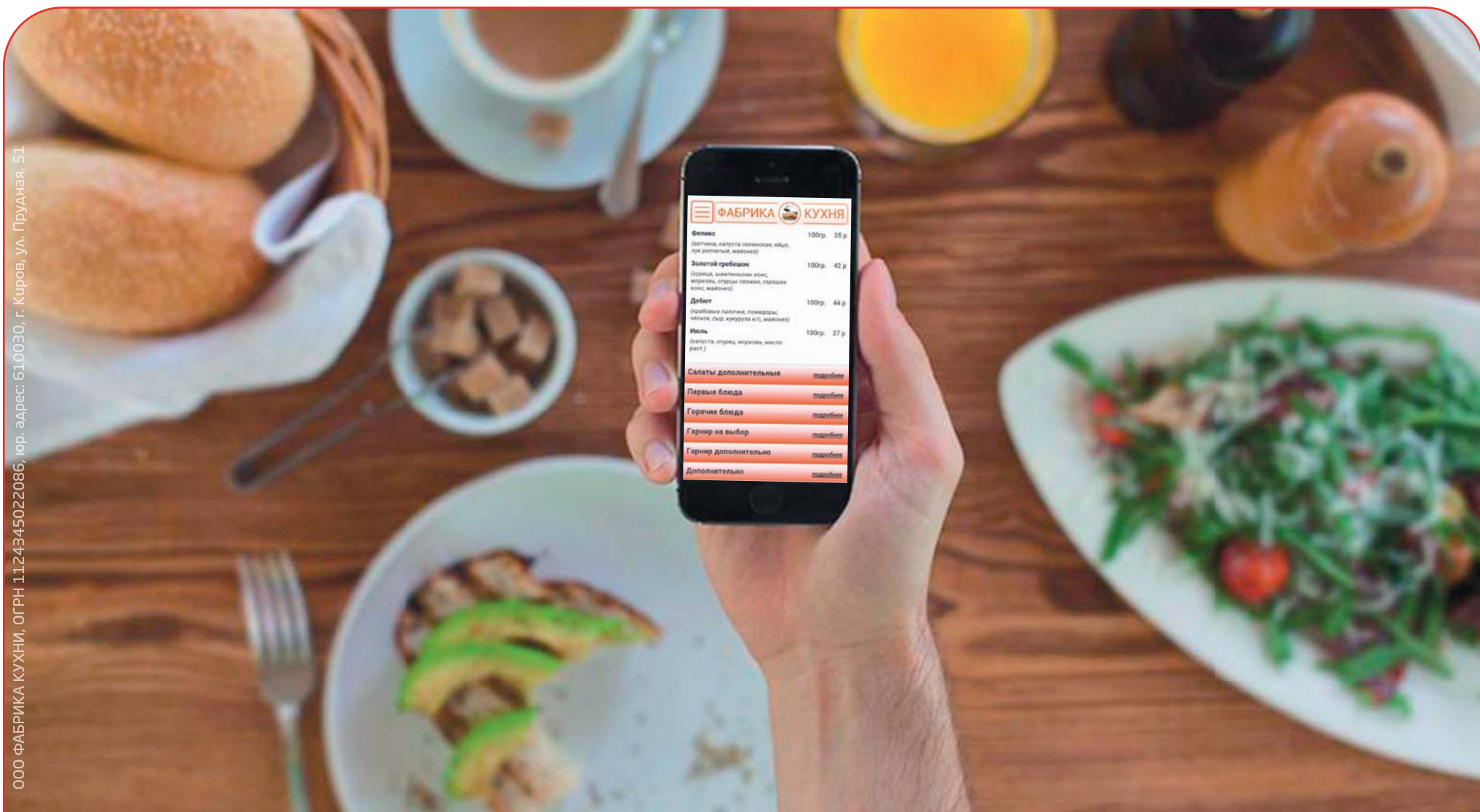
 Т. 22-44-82

 sprint-kirov.ru

 vk.com/sprint_kirov

*акция действует до конца сентября

ООО ФАБРИКА КУХНИ, ОГРН 1124345022086, юр. адрес: 610030, г. Киров, ул. Прудная, 51



ФАБРИКА КУХНЯ приглашает к столу!

Корпоративное питание для вас и ваших сотрудников.

При заключении договора вам предоставляется персональный менеджер

Закажи обед сегодня до 9:30!

1 шаг

Выберите на сайте fabrika-kuhnya43.ru

2 шаг

Закажите по тел. **71-42-00**

ФАБРИКА КУХНЯ



Кухня на любой вкус:
русская / европейская / японская



Разнообразное меню
на каждый день



Бесплатная доставка



Экологичная упаковка



Удобная система оплаты

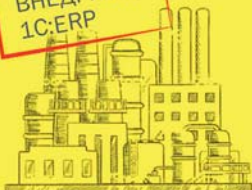
1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С:ЦЕНТР
СОПРОВОЖДЕНИЯ

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

1С:ЦЕНТР
КОМПЕТЕНЦИИ
ПО БЮДЖЕТНОМУ УЧЕТУ

ВНЕДРЯЕМ
1С:ERP



1С
ИС-ФРАНЧАЙЗИНГ

ПРОДАЖА ПРОГРАММ 1С
Бесплатная доставка, установка
ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ

**ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ**
1С:Отчетность Отправка отчетности из 1С

ГРУППА КОМПАНИЙ

МастерСофт

ПАРТНЕР ФИРМЫ «1С»

АВТОМАТИЗАЦИЯ

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
АВТОМАТИЗАЦИЯ**
Бухгалтерии, торговли, производства,
бюджетного учета на базе 1С «под ключ»

**ЦЕНТР СЕРТИФИЦИРОВАННОГО
ОБУЧЕНИЯ (ЦСО)**
Сертифицированные фирмой 1С
Преподаватели и курсы 1С



22-22-44
МастерСофт.РФ
Киров, ул. Маклина, д. 40

ПРОФЕССИОНАЛЬНО. ОБУЧЕНИЕ. СКИДКА* НА АПГРЕЙД ДО 50%
ЛИЦЕНЗИОННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

* до 30.09.2019 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ

1С
Бух.Обслуживание

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



1С
Бух.Обслуживание

от 400 руб./мес.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове. Адрес: ул. Маклина, д. 40